Charisma, un vis împlinit

În 2000, Liviu Dan Drăgan, un antreprenor cu experiență multinațională, starta în cadrul companiei TotalSoft proiectul dezvoltării unei aplicații ERP cu numele Charisma. 10 ani mai târziu, Charisma devine cea mai importantă soluție românească, se extinde regional și se luptă de la egal la egal cu brandurile consacrate ale industriei IT.



Liviu Drăgan, CEO TotalSoft, la aniversarea de 10 ani a Charisma

„Zilele Charisma" este unul dintre puținele evenimente locale care a reușit să se dezvolte de la o ediție la alta, reflectând într-o bună măsură evoluția companiei TotalSoft, care îl patronează. Scopul evenimentului este consolidarea unei comunități de utilizatori, care să împartă experiența implementării și utilizării sistemului ERP Charisma și să contribuie la dezvoltarea viitoare a acestuia. În cadrul evenimentului se derulează și o serie de workshopuri, atât la nivel de module, cât și de verticale industriale, pentru diseminarea noutăților legate de ultima versiune a soluției și a proiectelor în care a fost implicată. În egală măsură, „Zilele Charisma" reprezintă și o bună ocazie pentru networking și socializare. Bilanțul făcut în cadrul conferinței de către echipa managerială a TotalSoft a arătat un 2010 plin de rezultate mulțumitoare: etape concrete în dezvoltarea internațională, prima implementare Charisma pe o piață din Europa vestică, ocuparea poziției de lider pe piața furnizorilor de soluții și servicii ERP, un premiu din partea Microsoft pentru cel mai bun partener pe Dynamics CRM.

Pe ordinea de zi: Charisma ERP 2011

Anunțată încă din luna septembrie, Charisma 2011 a fost lansată în mod oficial în cadrul evenimentului, reprezentând inevitabil subiectul zilei. Noua versiune a fost anunțată de la început drept cea mai reușită versiune a soluției și o evoluție majoră față de cele precedente. Charisma ERP 2011 înglobează o investiție de peste 20.000 de ore de muncă și reprezintă o schimbare importantă a produsului, nu doar o ajustare a numelui. Dacă la nivel de interfață soluția a beneficiat mai mult de un face-lifting, au fost aduse schimbări majore la nivel structural și s-a adăugat un număr considerabil de elemente noi. Nivelul funcționalităților incluse în Charisma în ultimii ani a crescut constant și era nevoie de o platformă de dezvoltare pentru o mai bună și rapidă structurare a soluției. Astfel a fost adoptată platforma Adaptive, care permite o creștere internă de eficiență, dar și derularea mult mai simplă a dezvoltărilor personalizate direct la client pentru rezolvarea oricăror cerințe specifice. De asemenea, platforma Adaptive va permite și colaborarea mai facilă cu alți parteneri de business care vor dori să distribuie și să implementeze Charisma.

Noutăți în Charisma, module operaționale noi

WMS (Warehouse Management Systems): un astfel de modul exista și în versiunile anterioare, dar a fost reconstruit în totalitate, în conformitate cu cerințele actuale din piață.

Replenishment: un modul tip MRP (Material Requirements Planning) dedicat companiilor comerciale pentru asigurarea necesarului de stocuri și care, în timp, generează predicții valoroase pe baza sezonalității sau a unor scenarii predefinite. Modulul Charisma BC (Business Commander), dedicat gestionării activității companiilor din domeniul farmaceutic, a fost rescris în totalitate, chiar dacă era un produs matur și notoriu, pentru că s-a dorit trecerea la un nivel nou de dezvoltare. S-a născut astfel Charisma Pharma, care va deveni up-grade necesar al tuturor clienților de BC. Prin automatizarea majorității operațiunilor Charisma Pharma elimină toate erorile de manipulare a datelor și scurtează cu 50% timpul de plasare a unei comenzi. Primul proiect de migrare a fost deja derulat la distribuitorul Farmexpert, o companie cu peste 300 de milioane de Euro cifră de afaceri și unde funcționarea performantă și fără eroare a sistemului este critică. Schimbări importante au fost operate și la nivelul modulelor de: Retail (Retail 2 a fost, de asemenea, rescris oferind și suport

pentru comerțul online); eAsigurări (i-au fost adăugate funcționalități web complexe); Contract Management (permite urmărirea realizărilor și evenimentelor și un mod nou de a gestiona proiectele) etc.

Proiectul Mic.ro a validat maturitatea soluției Charisma și capacitatea acesteia de a gestiona activitatea unui retailer care operează o rețea complexă. Un volum zilnic de 4 milioane de tranzacții nu poate fi suportat de orice infrastructură și de orice aplicație informatică. Pentru acest proiect, Charisma a arătat o scalabilitate maximă funcționând la fel de bine și pentru 20 și pentru 3.000 de magazine, precum și de flexibilitate maximă prin aplicarea oricărei schimbări asupra sistemului la un nivel centralizat și într-un timp foarte scurt.

„Investim permanent în Charisma, chiar dacă produsul se vinde bine. Pentru a ne păstra poziţia de piaţă trebuie să anticipăm dorinţele şi cerinţele clienţilor şi să ne dezvoltăm în consecinţă“

Vlad Cristuțiu, Charisma ERP Product Manager

Ca noutăți pentru 2011 a fost anunțată includerea în Charisma a unui motor de căutare tip Google, un element inovativ pentru un ERP, care va permite căutări complexe în cadrul datelor gestionate în aplicație. Adăugarea acestei funcționalități va avea loc în primul trimestru al anului viitor. În cadrul conferinței a fost prezentată și o soluție complementară Charisma: Cell Monitor, un sistem de raportare în timp real, dedicat derulării ședințelor zilnice de vânzări. Soluția se bazează pe Smartboard, un instrument inteligent de prezentare oferit de Avitech, dar funcționează și pe iPad.

Ce spun clienții despre TotalSoft și Charisma

„Am dorit să propunem pieței românești o alternativă la comerțul importat copy-paste din alte regiuni ale Europei fără a ține cont de modul cultural și tradițional în care românii interacționează cu marfa. În mod curent, în lanțul Mic.ro sunt generate zilnic peste 4 milioane de tranzacții,



Dan Ionescu

iar pentru controlul acestui sistem ne-am dorit să avem informația livrată în timp real și într-un format inteligent, pentru a nu pierde timp cu analize complicate. Am ales TotalSoft pentru un proiect pilot, dar am fost convinși că mintea românească poate să construiască o soluție IT integrată și performantă pentru controlul acestui sistem. Dincolo de tehnologie, cea mai importantă realizare a proiectului este că cele două echipe lucrează într-o manieră integrată și empatizată.” **Dan Ionescu, Managing Partner, Mic.Ro.**

„Relația Raiffeisen-TotalSoft are deja o vechime de câțiva ani și este marcată de implementarea soluției Charisma în mai multe țări din regiune. Parteneriatul evoluează, iar în acest an am început implementarea sistemului de core-leasing la alte patru din-



Marc Breit

tre filialele companiei: Rusia, Slovacia, Republica Cehă și Ungaria. Charisma s-a potrivit cel mai bine modelului nostru de business, cu nivele diferite de dezvoltare ale fiecărei filiale în parte, cu activitate pe piețe mai mult sau mai puțin mature și cu adresabilitate diferită în funcție de tipul de leasing oferit și piața țintă, a răspuns nevoilor de business și ne-a permis atingerea obiectivelor. După mai bine de 4 ani de proiecte comune am găsit întotdeauna resursele necesare să depășim provocările și să învățăm din fiecare experiență. Avem un parteneriat foarte solid, care merge în cea mai bună direcție”. **Marc Breit, Operations/IT& Projects Coordinator, Raiffeisen Leasing Internațional.**



Ovidiu Apostol

„Orientarea companiei noastre pe proiecte a determinat implementarea sistemului informatic integrat de gestiune, bazat pe Charisma ERP și Primavera, un proiect de o complexitate deosebită și cu o miză extrem de importantă pentru ISPE. Charisma ne va permite asigurarea unei viziuni unitare și structurate la nivelul întregii activități. Din punct de vedere al implementării, un element critic îl reprezintă susținerea și implicarea managementului. Pentru ISPE implementarea Charisma este un proiect strategic și sperșm să obținem maxim de rezultate. Am avut pe lista scurtă doi furnizori și, după discuții prelungite, demonstrații și argumentări, am ales Charisma.“ **Ovidiu Apostol, Director General Adjunct, ISPE.**


Aura Todea

„Istoria noastră cu TotalSoft începe în toamna anului 2007, în urma câștigării licitației pentru externalizarea serviciilor de HR și Payroll. TotalSoft s-a dovedit din start un partener serios, deoarece a depus un efort incredibil pentru finalizarea rapidă a acestui proiect, care cuprindea cca 9.000 de angajați. Ulterior, am adoptat Charisma HR în toate diviziile BRD și am interfațat soluția TotalSoft cu sistemul IT global al grupului. Cu bune, cu rele, am depășit orice moment și împreună am devenit o echipă ce găsește întotdeauna soluții rapide și eficiente." **Aura Todea, Director Compensații, Beneficii și Administrare, BRD Group Societe Generale.**

Charisma on-line

În cadrul evenimentului a fost lansat oficial și noul portal, care se dorește o comunitate profesională loială brandului și un instrument care să poată comunica real nivelul de expertiză acumulat în companie. Totodată, s-a avut în vedere simplificarea comunicării, iar interfața a fost gândită astfel încât orice informație relevantă să fie accesibilă din cel mult trei click-uri. Portalul atrage peste 70% vizitatori noi, devenind astfel un bun instrument de promovare și marketing. Există un modul de comparații între versiunile precedente și Charisma 2011, pentru ca orice client interesat de upgrade să identifice ușor care sunt dezvoltările și funcționalitățile noi și să știe exact ce valoare/beneficii îi va aduce trecerea la ultima versiune. Portalul va deveni și un suport în dezvoltarea Clubului Utilizatorilor Charisma.

Charisma internațional

În 2010, TotalSoft a pus în aplicare și dorința mai veche de ieșire pe piața externă, mai mult sau mai puțin regională. Compania a deschis filiale în Grecia, Serbia, Bulgaria și Qatar, a derulat primul proiect pe o piață vest-europeană, iar mai nou va semna un proiect de implementare în Senegal, în cadrul unei reprezentanțe a BMW. *„Derularea proiectelor în afara țării este mai dificilă deoarece îți lipsesc notorietatea și referințele de acasă, ba mai mult poate exista și o suspiciune din partea clienților, însă toate aceste elemente ne-au făcut să ne focalizăm pe problemele reale pe care le avem și pe depășirea acestora"*, consideră **Liviu Drăgan.** Extinderea pe piețele externe rămâne unul dintre obiectivele principale și pentru anul 2011, existând inclusiv demersuri concrete pentru achiziția unor companii din Turcia și Polonia. Pe termen scurt, așteptările sunt pentru o echilibrare a veniturilor obținute pe piața locală cu cele externe.

■ Gabriel Vasile


Daniel Ionescu, Director de Marketing și Strategie TotalSoft, alături de noutatea anului: Charisma pe iPad



Evenimentul s-a încheiat cu o gală festivă, prezidată de Horia Brenciu, în cadrul căreia s-au acordat premii menite să recunoască şi să încurajeze tinerele speranţe (Andrei Purice, proaspăt medaliat cu aur la Olimpiada Balcanică de Informatică, octombrie 2010, şi scriitorului şi jurnalistului Dan Mircea Cipariu) precum şi Premiile Charisma:

- Cel mai important proiect de implementare (Mic.Ro)
- Cel mai important proiect internaţional (Raiffeisen Leasing International)
- Cel mai important client de postimplementare (Caroli)
- Cel mai creativ client (BCR Leasing)
- Omul anului 2010 (Cezar Zaharia - Farmexpert)