

Firma SOBIS - eficientă în 2003

interviu cu Hans-Martin Mueller, patronul SOBIS

- Cum caracterizați realizările firmei SOBIS pe anul 2003?

- Realizările în 2003 au fost excelente, depășind cu peste 30% cifrele estimate la începutul anului. Cel mai important "client", anul acesta, este Administrația Publică Locală, unde peste 750 de primării de comune și orașe au implementat pachetele de programe SOBIS. Suntem foarte mândri de acest rezultat excepțional, care a și fost premiat de IGD România cu Premiul de Excelență pentru Administrația Publică Locală (la ROCS 2003).

- Cum faceți față la greutățile actuale de informatizare a administrației publice locale?

- Pe lângă experiență și multă răbdare (mai ales la plată) trebuie să fii cât mai aproape de client, cu un spirit de pionierat. Având o echipă de peste 70 de oameni, care acoperă la ora actuală 30 din județele țării, putem face față la cerințele locale care cuprind, pe lângă instalare și training, și un suport lunar. Numai printr-un suport local lunar, care garantează că toate schimbările legislative vor fi respectate, putem dobândi încrederea clienților.

- Și se poate obține profit în domeniul acesta de "greu platnici"?

- E greu, dar se poate... dacă noi ca furnizori avem puterea financiară și ne și asumăm riscul de a încasa contravaloarea produselor noastre în regim de plată "cu taxă de folosință". Concret: SOBIS facturează numai o taxă de folosire lunară care, în funcție de mărimea primăriei, poate varia între 60-400 euro/lună. Serviciile de implementare nu sunt facturate separat, chiar și cu riscul ca, după 1-2 luni de testare, clientul să renunțe la folosirea programelor noastre. Numărul mare de primării care folosesc soluțiile SOBIS ne întăresc convingerea că este o abordare reușită a pieței din România.

- Care este, de fapt, produsul etalon al SOBIS-ului?

- Produsele noastre de bază sunt programe de management organizațional. Cel mai cunoscut este PIRS, un program care realizează gestiunea documentelor și a activităților într-o organizație, controlul comunicării și al fluxurilor de lucru. Acest program implementează în primul rând o disciplină de lucru (care respectă standardele ISO) reduce cheltuielile adminis-

trative ale organizației și timpul pierdut în lucrul cu documente. De asemenea, avem două pachete de programe folosite în Administrația Publică Locală: ePRIM (registratura, gestiunea documentelor și a activităților) și APLxPERT (peste 20 de module care acoperă toate necesitățile funcționale dintr-o primărie: Execuție Bugetară, Calcul Impozite și Taxe, Registrul Agricol etc).

În anul 2003, am introdus pe piață și produse noi, cum ar fi aplicația ePETITII realizată pentru Apă-Canal Sibiu (urmărește înregistrarea, circulația, rezolvarea și răspunsul la petițiile depuse de cetățeni la ghișeul instituției) și aplicația PIRS Avocat (realizează managementul documentelor, dosarelor și al timpului în cabinetele de avocatură).

Cei mai importanți clienți obținuți în 2003 sunt: Poliflex Sibiu, Ductil Steel Buzău, Marmosim-Titan Mar, Melcret Galați, AEMLuxten, Apă-Canal Sibiu, Esarom Sibiu, Silcotub Zalău, Cozamin Galați, Comprest Brașov, primăriile: Iași, București Sector 3, Tg. Jiu, Sighișoara, Târgoviște etc.

- Care sunt cele mai importante realizări la nivelul județului Sibiu?

- La nivelul județului Sibiu, cea mai mare realizare este proiectul Sistemul Informatic Intrajudețean. Obiectivele proiectului sunt de a dezvolta și implementa un sistem de asistență socială pentru cele 62 de localități din județul Sibiu și conectarea acestora prin Internet cu Consiliul Local Sibiu. Proiectul "Sibiu-Sistem Intrajudețean" va implementa proceduri manageriale și tehnologii inovative la nivel de județ prin procesarea datelor de asistență socială venite de la comune, obținerea de planificări și rapoarte privind necesarul alocării acestor sume de către Consiliul Județean. Acestea vor avea un rezultat vizibil imediat, și anume automatizarea serviciilor și proceselor de asistență socială, prin standardizarea datelor procesate, reducerea timpului de procesare a solicitărilor de la cetățeni, controlul fondurilor alocate la nivel județean și obținerea unei baze de date cu informații despre cetățeni. Pentru Consiliul Județean Sibiu, acest lucru va însemna reducerea circulației hârtiilor, prin folosirea informațiilor la zi oferite de sistem și eficientizarea serviciilor pentru populație. Proiectul a demarat în luna noiembrie 2003 și va fi finalizat la sfârșitul lunii decembrie 2003.

De asemenea, în luna octombrie am consolidat parteneriatul nostru cu firma MB Distribution din București, pe partea de Hardware. Acest contract ne permite să aducem în Sibiu cele mai noi echipamente IBM, Epson și RICOH la prețuri excepționale.

Aceste produse au început deja să fie solicitate în Sibiu, datorită tehnologiilor de ultimă oră și nu în ultimul rând datorită ofertelor promoționale RICOH pe care le promovăm și noi la nivel local.

- Care sunt așteptările dvs. pentru anul 2004?

- Anul acesta, am observat o mai mare deschidere a pieței din România către programele de management organizațional. Este un semn foarte bun că firmele sub presiunea pieței și a timpului simt nevoia reducerii costurilor, a controlului activității și a unei organizări mai eficiente a muncii. Mai ales în organizațiile private, modul de lucru electronic câștigă tot mai mult teren în fața gestionării clasice a hârtiilor și dosarelor. Munca în echipă, comunicarea și folosirea tuturor informațiilor de business disponibile, rapiditatea și transparența sunt argumente care se impun de la sine.

Toate acestea și mai ales beneficiul de plată ca taxă de folosire lunară sunt semnificative pentru deciziile într-o firmă, atât privată cât și de stat. Acest lucru se vede chiar și în sectorul administrativ, unde primăriile încep să folosească programe specifice pentru gestionarea activității; în general se începe cu o aplicație simplă (ex. Taxe și Impozite sau Registratură) și apoi se extinde cu programele de Execuție Bugetară, Venitul Minim Garantat, Salarii, Registrul Agricol, Populație și Stare Civilă etc.

În concluzie: Piața din România a început să devină matură pentru soluții software. Pentru 2004 ne propunem o creștere de minimum 30%.

