

# Ne-am adaptat cerințelor pieței, clientul plătește doar cât folosește



## INTERVIU Hans - Martin Mueller, General Manager SOBIS

**Care au fost motivele dvs. pentru abordarea pieței din România?**

În primul rând originea română. M-am născut la Mediaș și după câteva vizite în România, în 1999 m-am hotărât să deschid la Sibiu o filială a SOBIS Software. Motivația principală a fost dezvoltarea de software pentru clienții germani ai SOBIS (ABB, Alstom Power, Bombardier Transportation, Siemens). Pe lângă aceasta, există mulți specialiști buni în România care au prea puține perspective de a lucra și a fi motivați; ei au fost implicați inițial în proiectele din Germania și acum majoritatea lucrează pentru piața din România.

**Totuși, multe firme de software din România se orientează către piața externă. De ce dvs. alegeți să lucrați invers?**

Pentru că oamenii noștri implicați în proiectele din Germania trebuie să aibă o continuitate și perspective care să-i motiveze și în România. Nu toți își doresc să plece din țară. Specialiștii români pot să aducă lucruri de valoare și aici, de asta am decis să ne orientăm și spre piața română.

Am observat că organizațiile din România duc lipsă de soluții software pentru optimizarea activității, spre deosebire de alte țări. E un paradox aici: într-o țară cu specialiști IT atât de buni, să vezi că economia e atât de puțin eficientă, asta și datorită lipsei de informatizare organizațională.

**Care a fost răspunsul pieței la soluțiile software propuse de SOBIS?**

După aproape 5 ani de activitate în România, ne bucurăm să observăm o

**O prezență importantă pe piața de software din România este compania Sobis. Dacă ne referim la soluțiile software prezente în România începând cu 1999, implementările la peste 1000 de organizații din administrația publică centrală și locală vorbesc de la sine. Activitatea susținută o arată și birourile companiei din câteva centre urbane majore: Brașov, București, Galați. Originea companiei nu este Sibiul, așa cum greșit s-ar putea crede, ci Germania. Povestea din spatele succesului și strategia de afaceri a companiei cu centrul în Sibiu, ne-a relatat-o domnul Hans – Martin Mueller, General Manager SOBIS.**

deschidere a pieței pentru soluțiile de management. Este un semn foarte bun că firmele, sub presiunea pieței, simt nevoia reducerii costurilor, a controlului activităților și a unei organizări mai eficiente a muncii.

Acest lucru este încurajat și de statul roman, care, în vederea aderării la UE, impune informatizarea rapidă a sectorului administrativ. Pentru această zonă, noi venim cu programe cu specific economic, Management de Documente și Arhivarea lor.

**Care a fost cea mai mare realizare în ultimii ani?**

În mod absolut neașteptat, cea mai mare reușită se înregistrează în zona Administrației Publice / sectorul guvernamental, unde avem implementări până la ora actuală în aproape 1000 de unități din sectorul guvernamental, respectiv, Administrația Publică Locală. Și unde, spre exemplu, din 350 de contractele de suport și servicii la Primărie, în medie de 150 Euro/lună, avem venituri lunare de peste 50.000 Euro.

**Cum abordați această piață din România?**

Noi nu vindem soft „la pachet“, ci am încercat să ne adaptăm la cerințele pieței: politica noastră de vânzare se bazează pe un regim de taxă de folosință — clientul plătește doar atâta vreme cât folosește softul și obține beneficii de pe urma acestuia. Acest lucru este valabil în special pentru companiile

private, dar și pentru Administrația Publică, unde resursele financiare sunt limitate.

**Nu vă asumați un risc prea mare?**

„No risk, no fun, ...no câștig“. Cine nu riscă nu câștigă. Dacă nu ne asumăm acest risc, nu avem o șansă pentru că, așa cum știți, acesta este un sector cu bani puțini. Organizația SOBIS își asumă acest risc pentru că suntem conștienți că prin produsele noastre bune și mai ales prin serviciile locale de suport, putem câștiga încrederea clienților. Pentru a reduce costurile și a fi cât mai aproape de clienți, avem în prezent o rețea de peste 100 de specialiști care acoperă toate județele țării.

**Știu că soluțiile SOBIS funcționează în câteva companii de nivel european. Aveți și produse specifice pentru piața din România?**

**Comunicațiile și Managementul de Documente** este domeniul în care avem o experiență încă din 1995, prin soluția PIRS, pe care am extins-o și în România, în organizații precum: Contor ZENNER Arad, Hoeganaes Europe Buzău, AEM Luxten Timișoara, MB Distribution București, Silcotub Zalău, Marmosim Simeria, Titan Mar București, Eximprod Buzău etc.

Pe lângă acestea, am realizat și alte aplicații adaptate la cerințele clienților români, cum ar fi: **Recruiting** (Procter &

Gamble), **Registratura** (Apă Canal Sibiu), **eAVOCAT** (Cabinetul de avocatură Petroșel, București), **eSVM** (Societatea de Valori Mobiliare Carpatica Invest Sibiu), **PIRS Quality** (Gestiunea documentelor pentru managementul calității — Silcotub Zalău), **HR** (Fundatia World Vision, București) etc.

#### Printre atâtea lucruri pozitive, ați înregistrat și insuccese?

Bineînțeles. Ca medieșean și supporter al Gaz Metan-ului, trebuie să recunosc că nu am reușit să introducem soluțiile noastre software la regiile din domeniu. Mi se pare absurd că SOBIS, care obține profituri de miliarde prin colaborările cu concerne ca ABB și Alstom, nu reușește să valorifice know-how-ul specialiștilor români chiar pe teritoriul nostru. Chiar dacă oferim soluții software gratuite în proiecte pilot, totuși unele firme nu se decid.

#### Dar care este explicația?

Din punctul meu de vedere, managementul local, care are nevoie de aceste soluții, nu are și putere de decizie. Decizia se ia la nivel central unde, foarte curios, se favorizează numai proiecte mari, de zeci și sute de mii de Euro, în loc să se înceapă cu un proiect pilot de până la 5000 de Euro și să se continue numai după reușita implementării.

#### De ce folosește SOBIS platforma Lotus Notes/IBM Domino?



Aplicațiile dezvoltate pe platforma Lotus Notes au o caracteristică aparte prin faptul că se adresează companiilor în care lucrul în comun în cadrul unor proiecte (groupware) este esențial.

Firmele care au asemenea activități au găsit în platforma oferită de IBM o soluție eficientă de colaborare, comunicare și coordonare în cadrul proiectelor lor.

De aceea, peste 80% din topul firmelor mari sau care au mai multe locații folosesc colaborarea și replicarea de date prin soluții Notes, încă din 1994. Chiar dacă în România predomină platforma Microsoft, tendințele de dezvoltare economică vor face din tot mai multe firme românești beneficiari mulțumiți ai soluțiilor care au deja mulți ani de utilizare benefică în vest.

**Dr. Eugen Crețu,**  
Software Manager SOBIS

#### Vă loviți de aceleași probleme și în Germania?

Foarte rar. De obicei, cei care au avantaaje din folosirea softului, au și puterea de decizie. Investițiile într-un soft de comunicație — colaborare — Management de Documente sunt văzute ca o necesitate (a must).

#### Chiar greșesc cei care nu folosesc un soft de colaborare?

Pentru a îmbunătăți comunicarea și colaborarea internă și a avea o gestiune de documente mai transparentă și organizată, firmele din top folosesc soluții standardizate.

#### Dar costurile sunt accesibile?

Da. Se poate calcula un cost mediu 20 de Euro / utilizator / lună (ca și costuri totale de licențe, implementare, training și suport). Tocmai pentru România, unde eficiența organizațiilor mai trebuie îmbunătățită, nu este necesar să investești prea mult în proiecte mari de zeci și sute de mii de Euro.

#### Așa se procedează și în concernele mari din Europa?

Bineînțeles. Tocmai firmele care au mai multe locații și o organizare dinamică pentru achiziție și desfacere, au nevoie de soluții de comunicare simple și viabile. Aceste soluții nu se regăsesc în ERP, sau se pot integra numai cu costuri mari.

#### Mai vedeți și alte particularități tipice românești?

Fiecare țară are particularitățile ei. În România, în multe situații, simțul responsabilității lasă de dorit. Dacă din ceea ce ne propunem am realiza măcar 50 %, sunt convins că am fi mult mai performanți. Parcă ne convine mai bine să ne complacem în ceață decât să obținem foloase din transparență.

#### Și care este motivația dvs. pentru a face afaceri în România?

Pentru majoritatea soluțiilor noastre, suntem pionieri pe piața românească. Începutul e greu, dar suntem ferm convinși că prin creativitatea, ingeniozitatea și flexibilitatea deosebită a specialiștilor din România, o să reușim o aliniere la țările UE în, cel târziu, 5 ani.

■ material realizat de  
**Simona GLIGOR și Gabriel VASILE**

**S**OBIS a fost premiată cu Premiul de Excelență pentru Implementările pachetelor ePRIM și APLxPERT în peste 800 de localități (în momentul respectiv) din Administrația Publică Locală. Acest premiu a fost acordat de grupul IDG România, la Gala Premiilor Industriei IT din România, ROCS 2003.

**P**roiectul RITI „Sibiu – Sistem IntraJudețean” a fost unul din cele mai importante realizări județene. Proiectul implementează un sistem de asistență socială pentru cele 62 de localități din județul Sibiu și conectarea acestora prin Internet cu Consiliul Județean Sibiu. Beneficiile principale: o mai mare eficiență și transparență în activitățile Consiliului Județean și îmbunătățirea procesului de alocare a fondurilor de asistență socială. Proiectul este finanțat de guvernul Statelor Unite prin Agenția Statelor Unite pentru Dezvoltare Internațională (USAID).

**S**oluția CALCIMP de gestionare a Taxelor și Impozitelor în Administrația Publică Locală, din pachetul APLxPERT a obținut certificarea „Verified for Windows XP - ISV Tour” de la Microsoft, certificare ce atestă progresele făcute de acest produs în direcția păstrării stabilității sistemului de operare și a utilizării optime ale resurselor acestuia.

**E**chipa Software de la SOBIS pregătește lansarea unui nou produs: PIRS Quality, soluție destinată organizațiilor care doresc să implementeze un sistem de management al calității, conform ISO. Este vorba de o bază de date care gestionează Manualul Calității, procedurile și formularele de înregistrări ale calității.

**L**a sfârșitul lunii decembrie 2003, încă trei membri ai echipei software de la SOBIS au obținut certificarea Domino.Doc; aceste certificări se adaugă experienței dobândite până în prezent și asigură alinierea produselor noastre la cele mai noi tendințe în domeniu: integrarea soluțiilor Lotus de Management de Documente cu alte programe (de ex. suita Microsoft Office) prin suport API pentru Open Document Management.

**F**irma SOBIS a obținut locul 6 în topul firmelor IT din România, acordat de Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România.