

Crestere cu 300% în 2014 a numărului de clienți noi Sistec pe divizia abas, care oferă software ERP dedicate sectorului business

30 iul 2014 / 15:33

Sistec, unul dintre cei mai importanți integratori IT de pe piața din România, și-a majorat numărul de clienți noi pe divizia furnizează soluții software dedicate sectorului de business, cu 300% față de 2013. Compania are deja planificate 12 implementări până la sfârșitul lui 2014. Rezultatele pozitive înregistrate pe această divizie se datorează creșterii sectorului industrial, investițiilor Sistec din perioada 2005 - 2013, în valoare de peste un milion de euro, în localizarea aplicației pentru piața formarea echipei de specialiști care asigură implementarea soluțiilor din suita abas Business Software.

Sistec, unul dintre cei mai importanți integratori IT de pe piața din România, și-a majorat numărul de clienți noi pe divizia abas, care furnizează soluții software dedicate sectorului de business, cu 300% față de 2013. Compania are deja planificate 12 implementări până la sfârșitul lui 2014. Rezultatele pozitive înregistrate pe această divizie se datorează creșterii sectorului industrial, dar și investițiilor Sistec din perioada 2005 - 2013, în valoare de peste un milion de euro, în localizarea aplicației pentru piața autohtonă și formarea echipei de specialiști care asigură implementarea soluțiilor din Business Software.

Trei din cele 12 implementări abas din 2014, cofinanțate prin fonduri europene și programul BAS

Parteneriatul dintre Sistec și compania germană ABAS Software AG, care dezvoltă aplicațiile grupate sub numele de abas Business Software, a pornit în 2005. În prezent sunt utilizate peste 400 de licențe de 35 de clienți ai Sistec.

Față de 2013, Sistec și-a crescut numărul clienților care au optat pentru suita de produse abas ERP (producție), abas (distribuție) și abas eB (portaluri web), urmând ca, până la finalul anului, să implementeze 12 proiecte noi. Dintre acestea, trei sunt cofinanțate din programele operaționale ale Ministerului Fondurilor Europene și prin programul BAS, al BERD și Finanțelor din Austria.

“Fondurile nerambursabile europene pot reprezenta o gură de oxigen pentru companiile locale și, tocmai de aceea, extindem posibilitățile de finanțare a proiectelor pe care le derulăm. Astfel, am accesat programul BAS România în calitate de consultanți de business, program care își propune să încurajeze organizațiile interesate să acceseze acest tip de fonduri activitățile de consultanță din cadrul proiectelor de implementare a sistemelor informatice integrate, având ca obiectiv optimizarea fluxurilor de business din cadrul companiei”, a declarat Marius Căpraru, CEO Sistec.

Cu o metodologie de implementare simplă și având marca de calitate germană, soluțiile abas au atras, la nivel global, un număr mare de clienți. Aceștia fac parte din industria auto și de componente auto, din sectorul echipamentelor industriale, industria mase plastice, industria prelucrătoare și a echipamentelor medicale și militare.

În 2013, Sistec a implementat produsele abas în companii din domeniul metalurgiei, maselor plastice și auto, pentru ca să extindă colaborările cu business-urile din sectorul producției de serie și să acceseze și patru proiecte în fabrici cu echipamente unicate.

“Majoritatea companiilor care au ales soluțiile abas anul acesta activează în metalurgie și în producția de echipament. Motivele principale pentru care produsul german abas, cu mai bine de trei decenii de experiență internațională, este ales de aceste companii, sunt date de perioada de implementare redusă cu aproximativ 25%, adaptarea completă la legislația în vigoare, update-urile anuale ușor de implementat comparativ cu alte soluții și simplitatea recunoscută în utilizarea soluției”, a declarat Marius Căpraru.

Totodată, acesta a precizat că soluțiile abas, disponibile în 28 de limbi, au un grad de retenție al clienților de 90% pentru proiecte implementate în toate zonele industriale și în toate tipurile de producție (unicate, serie), în firme care au de la 20 și peste 100 de angajați. Acestea pot crește profitabilitatea companiilor prin monitorizarea atentă a unor indicatori economici la nivel de produse și departamente.

Studentii de la Babeș-Bolyai învață soluțiile abas, printr-un parteneriat cu Sistec

Eforturile susținute ale Sistec de a impune soluțiile abas pe piața locală pot fi văzute și în sistemul de învățământ românesc, fapt care este dovadă în faptul că studenții de la Facultatea de Business a Universității Babeș-Bolyai, de la Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca și de la Universitatea Pitești, utilizează aceste produse în procesul de învățare.

Integratorul IT românesc este preocupat de creșterea competențelor viitorilor ingineri și de a oferi studenților oportunitatea de a folosi aplicații performante și de a cunoaște beneficiile implementării unui sistem ERP, în momentul în care vor profesa.

“Tocmai de aceea, lucrăm constant la extinderea rețelei existente de universități partenere. Mai mult decât atât, în u

inițiat discuții cu mai multe universități cu profil tehnic din România pentru a dezvolta centre de excelență ca incubatoare de proiecte și specialiști pentru mediul economic local”, a încheiat CEO-ul Sistec.