

Eurial Leasing vorbește despre:

Calitate – principalul criteriu de alegere a Charisma

În România există o piață importantă de furnizori de servicii financiare pentru escaladarea căreia un sistem informatic integrat performant este indispensabil, după cum apreciază Dan Dănăilă, directorul general al Eurial Leasing – o companie care a ajuns în doar câțiva ani de la înființare în topul primelor 10 societăți de leasing. Pentru a afla care a fost contribuția sistemului Charisma la evoluția firmei și beneficiile colaborării cu TotalSoft, dar și care sunt planurile de viitor ale celor doi parteneri, am stat de vorbă cu Dan Dănăilă.

În decembrie 2005, Grupul Banca Națională a Greciei a achiziționat 70% din pachetul de acțiuni al Eurial Leasing, moment în care a început transformarea companiei de leasing din toate punctele de vedere (procese, produse, oameni, strategie etc.). Până atunci, Eurial Leasing funcționa ca un finanțator exclusiv pentru marca Peugeot, iar după achiziționare, și-a schimbat strategia către o finanțare generală din punctul de vedere al mărcilor și produselor, în concordanță cu statutul de companie financiară aparținând de un grup bancar. Această transformare a avut consecințe, cum era și normal, atât la nivel uman, cât și la nivel de infrastructură software necesară unui management eficient al activității.

S-a hotărât, așadar, să se achiziționeze un sistem ERP care să furnizeze informații în timp real despre activitatea companiei, în special despre partea operațională legată de evenimentele ce pot apărea, în afara celor normale de facturare lunară a ratelor, pe parcursul derulării unui contract de leasing (de exemplu: daune, închideri anticipate, modificări de scadență, modificări de livrare etc.). În România există în prezent 3 soluții informatice, dar, în mod real, alegerea poate fi făcută doar dintre 2 sisteme.

„Am ales Charisma, pe care eu o cunoșteam dinainte de a veni la Eurial Leasing, mișcând pe saptul că este o soluție informatică utilizată de firmele de leasing aflate în vârful ierarhiei, firme cu multe contracte în administrare și implicit cu multe probleme, ale căror noi cerințe vor avea rezultate directe asupra evoluției produsului”, povestește Dan Dănăilă despre achiziționarea sistemului TotalSoft.

La momentul începerii colaborării cu TotalSoft, în 2006, Eurial Leasing genera un număr de 6.000 de contracte anual și avea în administrare un portofoliu de peste 10.000 de contracte.

„Ne-am dat seama că soluția informatică cu care lucram era insuficientă pentru nivelul la care ajunsesem și că era imposibil să putem face un management corect numai bazându-ne pe forța umană”, a precizat Dan Dănăilă.

Sistemul Charisma Enterprise are un modul de leasing financiar bine dezvoltat, care oferă informații necesare administrării eficiente a unui număr mare de contracte. Totalul activelor administrate de Eurial Leasing cu ajutorul

Charisma se ridică la 200 de milioane de euro, firma clasându-se, din acest punct de vedere, între primele 10 companii de leasing de pe piața românească.

Un atu important cu care a venit TotalSoft în acest proiect a fost know-how-ul dobândit în zecile de implementări Charisma în companii ce oferă servicii financiare. Pe de altă parte, structura arhitecturală a sistemului conferă flexibilitatea adăugării unor noi funcționalități, înregistrării informațiilor pe

fiecare contract în parte (de exemplu: informații legate de domeniul de activitate al clientului, cifra de afaceri, numărul de angajați, tipuri de bunuri etc.), date importante pentru aprobarea unui contract de leasing.

De asemenea, extragerea rapidă a informațiilor din baza de date unică oferă utilizatorilor informații destul de multe și de variate, astfel încât aceștia să-și poată optimiza munca de zi cu zi. Sistemul Charisma asigură securitatea informațiilor și verificarea lor prin chei de control care nu permit dublarea partenerilor prin trecerea greșită a codului de înregistrare, de exemplu.

Dacă înmulțim aceste facilități cu cele 20.000 de contracte pe care Eurial Leasing le are în administrare, realizăm că beneficiile rezultate din utilizarea Charisma nu sunt de neglijat.

„Comparând investiția cu rezultatele, trebuie să spun că beneficiile generate de utilizarea Charisma sunt de zeci de ori mai

mari decât costul sistemului, și asta tradus într-un termen scurt spre mediu”, apreciază Dănăilă.

Eurial Leasing a realizat și o conectare a modului web al firmei la baza de date a Charisma și, acum, toți clienții companiei au informații în timp real cu privire la derularea propriilor contracte, la plățile efectuate, la valoarea facturilor restante etc., realizare ce eficientizează comunicarea cu clienții. Tot legat de acest proiect, există planuri de viitor care includ transmiterea informațiilor către clienți prin SMS.

În concluzie, valoarea serviciilor financiare oferite de Eurial Leasing este determinată de viziunea managementului, de rapiditatea și de calitatea informațiilor oferite clienților, pilonul care sprijină evoluția companiei fiind sistemul informatic.



Dan Dănăilă, directorul general al Eurial Leasing