

Charisma susține operațiunile de leasing din cadrul Romexterra Leasing

Piața de leasing din România este una în continuă creștere iar ofertele principalelor companii de leasing sunt din ce în ce mai atractive și mai flexibile. În aceste condiții, pentru a se impune pe piață și pentru a asigura profitabilitatea business-ului, diferențierea de competitori, nu doar prin oferta ci și prin rapiditate și capacitate de organizare, este esențială. Multe din principalele companii de leasing din Romania au ales pentru gestionarea eficientă a activității sistemul integrat Charisma Enterprise, dezvoltat TotalSoft.

Înființată în anul 2003, Romexterra Leasing este singura societate de leasing din România specializată pe leasingul cross-border al echipamentelor de foraj și extracție petroliera dar care practică și leasingul intern pentru autovehicule și pentru echipamente.

De la începutul activității până la sfârșitul anului 2005, Romexterra Leasing a încheiat un număr de 1319 de contracte de leasing. Comparativ cu anul 2004, numărul de contracte încheiate în anul 2005 a crescut semnificativ, respectiv 734 de contracte, față de 413 cu un an înainte. Portofoliul total de contracte încheiate de companie de la momentul înființării până la finele anului 2005 are o valoare totală de 58.61 milioane EUR.

Creșterea afacerii impune tehnologie modernă

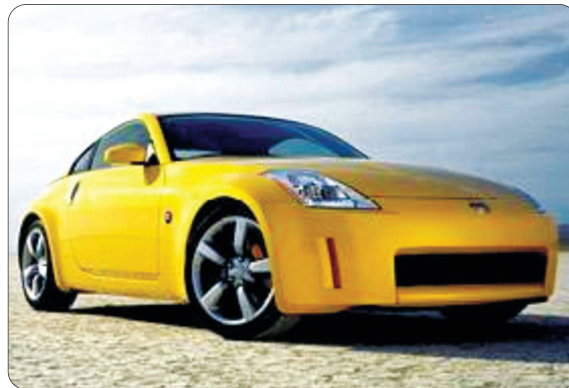
În februarie 2004, o data ce numărul de contracte a început să crească simțitor, conducerea Romexterra Leasing a înțeles că achiziția unui sistem informatic capabil să susțină și să eficientizeze activitatea companiei și care să înlocuiască bătrânul excel era un pas obligatoriu pe care nu putea să întârzie să-l facă.

În cadrul Romexterra Leasing a fost constituită o echipă atât din specialiști IT cât și din cei ai departamentului Leasing, echipă care a prospectat piața

soluțiilor software dedicate acestui segment, a vizionat și testat o serie de soluții și a ales în cele din urma sistemul TotalSoft deoarece răspundea cel mai bine nevoilor lor. „Am ales Charisma bazându-ne atât pe recomandările bune primite de la alte companii din

noua aplicație. A urmat apoi școlarizarea utilizatorilor în sistem și trecerea la utilizarea „live” a aplicației.

Contractul inițial a presupus implementarea modulelor: contabilitate (asigură integrarea



branșă dar și datorită calităților tehnice ale soluției care promitea rezolvarea problemelor.” spune dl Bogdan Ionescu, Consilier Juridic în cadrul Romexterra Leasing.

Astfel, la începutul anului 2004 s-a achiziționat pentru managementul activității și al contractelor de leasing soluția Charisma Enterprise.

Implementarea sistemului Charisma a început în luna martie 2004 și a durat până în luna mai 2004, timp în care s-au făcut configurările sistemului și s-au trecut toate datele din excel în

datelelor din celelalte module operaționale ale sistemului oferind informațiile necesare unor analize anterioare cât și deciziilor viitoare), financiar (utilizat pentru monitorizarea situației financiare a clienților - facturi emise, încasări și plăți, restante), achiziții, vânzări (modulul tratează întreaga relație cu clienții: cereri de ofertă, oferte, comenzi, facturi, avize etc), mijloace fixe, stocuri, asistare manager și, bineînțeles, modulul de leasing.

Cu ajutorul acestui modul se urmăresc operațiunile de leasing financiar și operațional de la sta-

bilirea primului contact cu viitorii beneficiari ai contractelor de leasing și continuă pe toată durata desfășurării acestuia, până la încheierea contractului.

Sistem performant – beneficii pentru toată lumea

S-a obținut astfel o baza de date unica care permite utilizatorului o căutare foarte rapidă a unui client, accesul imediat la istoricul celui client, generarea direct din sistem a contractului de leasing precum și emiterea automată a facturilor la data scadentă. Utilizatorilor li se asigură astfel o serie de informații importante pentru aprobarea contractului de leasing, sunt atenționați asupra seriozității unui client putând aproba sau respinge un dosar de leasing într-un timp foarte scurt.

„Cu ajutorul Charisma am reușit să micșorăm semnificativ timpul de analiză și aprobare a dosarelor fără să creștem numărul de angajați. Sistemul ne avertizează asupra facturilor neincasate în intervalul de timp specificat în contract, a termenelor limită pentru plata impozitelor în cazul autovehiculelor astfel încât știm în fiecare moment situația fiecărui contract”, a adăugat dl Ionescu.

Colaborarea cu TotalSoft a continuat și în 2005 prin implementarea modulului Alerta SMS, modul care poate fi definit ca un serviciu de notificare atât pentru utilizatorii aplicației cât și pentru parteneri (furnizori/clienti).

Pe parcursul ultimilor ani Charisma Enterprise s-a dovedit a fi unica soluție viabilă de pe piața românească pentru gestionarea unei companii de leasing, prin urmare, ea a fost adoptată până acum de 27 de companii care activează în această zonă.