

Tofan intră în era comerțului electronic

Soluția realizată de Omnis Group, bazată pe tehnologia Microsoft, a ajutat la dezvoltarea Tofan Grup

Nu doar anvelopele, dar și informațiile susțin gigantul Tofan Grup. Numărul 1 est-europeean în producția de anvelope a dezvoltat alături de Omnis Group, o firmă românească de software, un sistem informatic integrat bazat în totalitate pe tehnologia Microsoft. Proiectul deschide drumul marilor companii spre e-commerce.

O antenă satelit cu o diagonală de aproape cinci metri domină întreaga zonă de pe o clădire de zece etaje, undeva pe Șoseaua Ottenitei 35-37. Alături de uriasa antenă veghează echipamentele TV și pentru transmisii de date. Un server central și o serie de calculatoare controlează dintr-un fel de mansardă uriasă infrastructura de telecomunicații. Clădirea nu adăpostește un post de televiziune. Este sediul operational din București al Tofan Grup, un nume legat de industria cauciucului, care a pășit din plin în era informațională.

Sistemul de telecomunicații prin satelit aparține unei firme ce nu face parte din grup, dar Tofan folosește acest suport tehnic pentru unul dintre cele mai ambițioase proiecte realizate de producătorul de anvelope: sistemul său informatic integrat.

Este o latură invizibilă, dar vitală a companiei. Fără un sistem informatic, Tofan ar fi rămas, probabil, o simplă aglomerare de foste fabrici de stat fără șanse de supraviețuire pe una din cele mai consolidate piețe mondiale, cea a anvelopelor.

Dintr-un inventar de active, într-o afacere

Totul a început în 1995, anul în care Tofan Grup, o firmă activă în comerțul cu anvelope, înființează prima unitate de producție, Tofan Recap, și demara un amplu proiect de achiziții a întreprinderilor de stat. Danubiana București, Victoria Florești, Sylvania Zalău, Institutul de Cercetare Cerelast și Rotras Turnu Severin, cele mai importante fabrici de anvelope din România, au fost cumpărate pe rând de Tofan. În 1999, aria de lucru a grupului s-a extins la producție, servicii, distribuție, comerț intern și internațional, chiar și cercetare, activități responsabile de o cifră de afaceri de peste 150 milioane dolari. În aceste activități sunt angrenați peste 6.000 de angajați răspândiți în nu mai puțin de 43 de succursale pe întreg teritoriul românesc.

Probleme uriașe au însoțit sirul de achiziții. O dată cu fabricile cumpărate de Tofan erau preluate și oamenii care ani de zile lucraseră într-un sistem de economie socialistă, iar nivelul de informatizare era practic nul. „Existau câteva centre de cal-

că suprapopulate și total ineficiente, înconjurate de o doză incredibilă de mistic” descrie Cristinel Popa, vicepreședinte al Tofan Grup, responsabil cu coordonarea activităților de informatizare a companiei, momentele care au însoțit largul proces de expansiune al grupului. El adaugă: „Am atins un punct de la care lucrurile nu puteau merge un pas mai departe. Era necesară implementarea rapidă a unor soluții informatice de evidentă și gestiune. Doream să implementăm un sistem informatic foarte performant într-un mediu aproape ostil și total ignorant.”

Vicepreședintele Tofan a primit misiunea de a alege cei mai potriviți parteneri pentru acest proiect. În 1995 Tofan semnează un contract cu Omnis Group pentru implementarea unui sistem informatic integrat care să ajute la gestionarea activităților financiar-contabile ale firmei. Activitatea anticelentă de calcul a fost înlocuită astfel printr-un outsourcing permanent.

A fost doar primul pas înspre informatizarea Tofan. Prima versiune a sistemului informatic integrat cuprindea module de contabilitate generală, aprovizionare și desfacere, iar sistemul de operare era bazat încă de la început pe o platformă Microsoft. Dar o dată cu achizițiile de fabrici, sistemul trebuia adaptat și lărgit pentru a cuprinde și activitățile de producție. „Marea provocare era de a transforma tot acest inventar de active într-o afacere”, își amintește Serban Ghenea, directorul executiv al Omnis.

Omnis Group, care în 1996 devine Microsoft Certified Solution Provider, a propus o soluție proprie intitulată ISIS, iar aceasta a fost aleasă de către Tofan Grup în competiția cu programe dezvoltate de companii precum SAP, Baan, J.D. Edwards. Motivul pentru care s-a apelat la o soluție informatică locală a fost expli-

«Am ales o echipă românească pentru că era singura capabilă să înțeleagă și să transforme cultura unor foste întreprinderi de stat»

Gelu Tofan, președinte Tofan Grup

«Am folosit tehnologia Microsoft pentru a construi un sistem capabil să evolueze în permanență în baza arhitecturilor de comerț electronic»

Serban Ghenea, director executiv OMNIS Group

«Tofan, un grup de mari dimensiuni, utilizează cu succes o soluție românească, bazată 100% pe tehnologie Microsoft»

Silviu Hoțărăn, director general Microsoft România

cat de oficialii Tofan prin faptul că programatorii autohtoni puteau înțelege mai repede cultura fostelor întreprinderi de stat și aveau astfel mai multe șanse în transformarea lor.

A fost aleasă o soluție bazată pe o rețea de PC-uri și o platformă Microsoft BackOffice. Sistemul de ope-

rare pentru server ales a fost Windows NT 4.0, iar programele de pe desktopuri erau ultimele variante disponibile la acea vreme, Windows 98 sau Windows NT 4.0. Baza de date a fost dezvoltată tot pe un suport Microsoft, programul SQL Server 7.0.

Omnis a început prin a monta modulele financiar și comercial al sistemului ISIS la sediul companiei. Odată instalate funcțiile de bază, soluția informatică a fost extinsă pe măsura noilor facilități oferite de dezvoltarea tehnologiilor Microsoft. A fost creată o rețea Intranet în care erau incluse toate punctele de distribuție ale companiei. Toate succursalele puteau de acum încheia facturi și alte documente comerciale prin intermediul unui browser care permite utilizatorului să acceseze pagini din serverul central al rețelei. În același timp, toate înfățișările legate de vânzări și stocuri sau despre procesele de producție au fost centralizate la sediul companiei.

În doar patru luni a fost pus la punct și un sistem unic de evidență și codificare a partenerilor, producătorilor și serviciilor companiei. Aceasta însemna o schimbare radicală de la sistemul anterior, când fiecare fabrică avea nomenclatoare și sisteme de evidență proprii.

Interconectarea filialelor, a depozitelor și a rețelelor locale de la nivelul fiecărei fabrici cu sediul central se realizează utilizând terminale de satelit bidirecționale de tip VSAT sau radiorelee.

Introducerea ISIS, organizat pe module și extins pentru toate activitățile din Tofan Grup, a schimbat

pe de-a-ntregul modul de lucru al companiei. Mariana Stoenesteanu, operator date în grupul Tofan spune: „ISIS a redus enorm cheltuielile operationale ale companiei, iar managementul dispune de o imagine a situației grupului în timp real”.

Noi posibilități se deschid în fața Tofan Grup. Deja sistemul său informatic este unul din activele sale cele mai valoroase, iar ISIS ar putea să se transforme într-un business în sine pentru Tofan Grup într-un viitor nu prea îndepărtat, consideră părintii acestuia, creatorii de software de la Omnis.

Serban Ghenea: „Am creat un produs capabil să se dezvolte mereu, iar tehnologia Microsoft ne permite adaptarea acestui sistem la oportunitățile deschise de Internet și e-commerce.”

Viitorul este Internet

Într-adevăr, Tofan pare în grafic și pentru era comerțului electronic. Producătorul de anvelope a putea lua startul spre noua generație de servicii Internet, căci conceptul Microsoft, NET, dezvoltat de concurența americană, oferă un nou cadru pentru configurările funcționalităților ISIS.

Ideea Omnis și Tofan este de a trece de la Intranet la Extranet și de a deschide astfel compania către partenerii săi, principalii clienți sau furnizorii, așa-numita soluție business to business. Prin Extranet se va oferi acces direct și către nu mai puțin de 2.500 de distribuitori de anvelope (inclusiv în cunoscutul program Autotaxima) de pe întreg cuprinsul țării. Se află în plan un portal al companiei, ce va deschide accesul consumatorilor prin Internet la produsele Tofan (business to consumer solution).

Sprijinul tehnologic oferit de Microsoft a avut un rol crucial în dezvoltarea sistemului IT: „Am avut într-adevăr o serie de temeri referitoare la scalabilitate, performanță, securitate. Am mizat însă pe potențialul de dezvoltare al Microsoft pentru a ne alunga temerile”, spune Cristinel Popa.

A fost cea mai bună alegere, consideră acum vicepreședintele Tofan Grup, Microsoft, la rândul său, a ales povestea informatizării Tofan, drept studiu de caz în prezentarea produselor sale. „Este un „success story” pe care îl dorim repetat de cât mai multe ori în companiile românești”, spune Silviu Hoțărăn, director general al Microsoft România. ■

Totul în conexiune: modul al ISIS pentru informatizarea procesului de producție în Tofan Grup

Administratie



Sediu central

