

TotalSoft a avut venituri de 19 mil. € în 2018 și țintește afaceri de 23 de mil. € anul acesta



TotalSoft, unul dintre cei mai importanți furnizori de sisteme informatice de business din Europa Centrala, parte a grupului Logo începând cu anul 2016, a încheiat anul 2018 cu o cifra de afaceri de 19 milioane de euro, suita de soluții Charisma având o pondere de 70% în totalul veniturilor companiei. În primul trimestru al anului 2019, TotalSoft a raportat venituri de 5,4 milioane de euro, o creștere cu 16% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. Compania, care anul acesta împlinește 25 de ani de la înființare, estimează venituri de 23 milioane de euro și o EBIDTA de 3.7 milioane de euro pentru 2019.

Cei peste 1.000 de clienți la nivel global ai TotalSoft sunt lideri în industrii precum leasing&credit, financiar-bancar, retail, agricultura, servicii, distribuție, medical&farmaceutic, construcții&proiectare, energie, utilități și producție. Ponderea cea mai mare în cifra de afaceri din 2018 este reprezentată de soluțiile Charisma ERP (50%), Charisma HCM (20%) și soluțiile dezvoltate pe tehnologii Microsoft (6%). Aceleași procente sunt estimate și pentru veniturile TotalSoft din 2019.

”Dupa integrarea în grupul internațional Logo, TotalSoft a trecut printr-o perioada de reorganizare și regândire a strategiei de dezvoltare. Democratizarea tehnologiei devine noul driver al companiei, care își pune amprenta asupra strategiei de produs în 2019-2020. Dezvoltăm noi platforme software cu accent pe accesibilitate, prin integrarea facilă cu terțe soluții, trecerea în cloud și adoptarea de noi tehnologii. Totodată, investim în integrarea tehnologiilor AI, IoT și chatbot în aplicațiile de business Charisma, pentru transformarea proceselor de business și optimizarea soluțiilor curente. Echipele de R&D și cel de business development s-au dezvoltat semnificativ în ultima perioadă, pentru a susține toate aceste proiecte”, a declarat Gorkem Tursucu, CEO TotalSoft.

Majoritatea veniturilor provin din piața locală (65%), însă ponderea cifrei de afaceri din extern este în creștere. Pe fondul planurilor de extindere în afara țării prin soluțiile Charisma Financial Services, Charisma ERP, Charisma HCM, Charisma Medical Software, în următoarea perioadă, balanța se poate înclina în favoarea proiectelor din afara țării.

În prima parte a anului 2019, businessul TotalSoft a înregistrat un trend de creștere din mai multe puncte de vedere. Pe de-o parte, au fost dezvoltate noi proiecte și module pentru clienții existenți, pe de altă parte TotalSoft și-a completat portofoliul de clienți cu nume importante din educație, oil&gas, turism, construcții, sănătate și servicii.

Noi soluții și produse software în portofoliul TotalSoft

Strategia TotalSoft din ultimii doi ani, valabila și pentru perioada urmatoare, se bazeaza pe investiții în produse, procese interne și oameni. Astfel, în 2018 compania a investit 2 milioane de euro în dezvoltarea portofoliului de soluții, iar pentru anul în curs, va aloca în acest sens un buget de peste 2,5 milioane euro.

Suita de soluții Charisma deține cea mai mare pondere în veniturile companiei, iar începând cu 2019, portofoliul a fost extins cu soluții partenere precum SAP și Tableau. De asemenea, compania ofera și o suita unica de servicii de outsourcing care include, pe lângă serviciile de HR și Financiar-Contabilitate, și partea de digitalizare în conformitate cu cerințele GDPR. De curând, TotalSoft acopera și zona de hosting și dezvoltare de soluții custom, complementare soluției ERP, dezvoltând, astfel, o noua direcție de business cu un potențial crescut.

Achiziții pe piața locală și extindere în Europa

În 2018, TotalSoft a finalizat procedurile de achiziție și integrare a companiei Architected Business Solutions (ABS), grup specializat în consultanța în managementul afacerilor, cu expertiza solida în strategie, managementul proceselor de afaceri, tehnologie și outsourcing. În urma acestei achiziții, TotalSoft devine o companie cu profil unic în industria locala de IT, consolidându-și astfel portofoliul de servicii și soluții de business, precum și competențele în consultanța și management de proiect.

Primul birou internațional al companiei a fost deschis în Germania. Unul dintre cei mai importanți clienți la nivel global, Deutsche Leasing, parte a uneia dintre cele mai mari și puternice organizații financiare internaționale, a optat pentru implementarea soluției Charisma Leasing în toate cele 22 de sucursale, fiind singura companie de leasing din lume care opteaza pentru soluție de grup. Aceasta soluție deservește clienți din 32 de țări, de asemenea o caracteristica unica pe piața de software de leasing. De altfel, suita Charisma pentru industria de leasing este inclusa în top 10 soluții pentru verticala de leasing din Europa, într-un studiu independent publicat de PriceWaterhouseCoopers în 2017.

Strategia de extindere pe piața externa vizeaza și celelalte soluții din suita Charisma, cele mai importante fiind Charisma ERP, Charisma HCM și Charisma Medical Software. În 2019, publicația CIO Applications a inclus TotalSoft printre primii 10 furnizori de soluții de tip ERP din Europa.

Buget de training extern pentru angajați de 300.000 euro în 2019

TotalSoft are deschise 100 de poziții pentru 2019, cele mai multe sunt pentru consultanți în implementare aplicații ERP, programatori de baze date (SQL), precum și ingineri software specializați în tehnologiile .NET, C#, JavaScript (React).

Pe de alta parte, compania țintește pentru acest an dublarea numarului de studenți sau masteranzi din programele de internship. Derulate sub numele Charisma Academy, acestea se vor derula pe perioade de 3 luni, cei mai mulți dintre cursanți optând, la final, pentru angajare în cadrul companiei.

Compania nu se limiteaza însă doar la atragerea de tineri pasionați de tehnologie ci exista deschidere în a angaja persoane cu experiența, inclusiv persoane trecute de 50 ani, ceea ce ne asigura diversitate și competitivitate.

”Ne intereseaza foarte mult experiența angajaților și suntem interesați continuu sa gasim noi metode prin care o putem îmbunătăți. În spatele acestora sta un mediu colaborativ bazat pe acțiuni interne, prin care am aliniat echipele catre aceeași viziune, obiective și strategie. În prezent, suntem în etapa în care valorile companiei sunt traduse în comportamente concrete care vor inspira acțiunile noastre legate de angajați, dar și redefinirea sistemului de evaluare a performanțelor. Ne dorim ca angajații noștri sa își gaseasca motivarea intrinseca de a contribui la activitatea zilnica și îi încurajam din ce în ce mai mult sa își îmbunătățeasca abilitățile, investind în trainingul acestora. În strategia de dezvoltare, am pus accent pe pregătirea colegilor și identificarea punctelor forte, având în 2019 un buget alocat de 300.000 EUR numai pentru training extern”, a menționat Gorkem Tursucu, CEO

TotalSoft.