

Altamira Software, tehnologia începe cu omul



În spatele fiecărei afaceri este un antreprenor. Și în spatele fiecărui antreprenor e un om cu visuri, decizii grele, încercări, curaj — și o idee care nu-i dă pace.

Așa a apărut și Altamira Software: din visul unui om care și-a dorit să creeze un spațiu în care tehnologia devine aliatul tău, nu o sursă de stres. Un spațiu în care IMM-urile din România să aibă un partener de încredere, care le înțelege ritmul, resursele și nevoile reale.

„Mi-am dorit să construiesc ceva care să ajute antreprenorii exact acolo unde au cea mai mare nevoie: claritate, viziune, parteneri de încredere.” – George Panainte, fondator Altamira Software

Ce urmează nu e doar o poveste despre cod și business.

E despre alegeri, curaj și ce înseamnă să construiești ceva care contează.

Totul, spus de cel care a pornit Altamira: George Panainte.

Te regăsești în antreprenoriat? Ai ajuns unde trebuie

Ecosistemul antreprenorial vine cu libertăți, dar și cu provocări. La Altamira, înțelegem ce înseamnă să fii antreprenor: nevoia de claritate, viteză, eficiență și diferențiere. Aici începe transformarea digitală gândită pentru IMM-uri.

De unde am pornit: o companie de dezvoltare software cu ADN românesc

„Altamira Software este rezultatul unei pasiuni de-o viață pentru tehnologie și programare. Ideea de bază e aceea de a oferi capitalului românesc un furnizor de soluții software de încredere capabil să implementeze orice viziune inovativă, indiferent de complexitate.

De asemenea, pe baza cunoștințelor și a resurselor noastre, ne dorim să contribuim la tranziția sectorului de IT din România de la o destinație pentru outsourcing ieftin, către un producător de proprietate intelectuală, respectiv soluții software dezvoltate local, dar la cele mai înalte standarde, pe scurt << idei românești gata de export pe continentul european >> ”.

De la programator la fondator: lecții, curaj și viziune

„Visul de a deveni antreprenor este unul mult mai vechi, însă realitățile economice personale au fost o piedică. Pe de altă parte, am fost tot timpul adeptul sustenabilității, dinainte să fie un concept cool sau atât de necesar. Înainte de a face următorul pas, mi-am dorit să am o fundație solidă, care să rezulte din experiență, învățare continuă și experimentare. În 2019, dintr-un mix de curaj și un strop de nebunie, am decis să părăsesc organizația în care lucrasem pentru aproape 13 ani și să încerc un proiect antreprenorial.

Trecând peste incertitudinea financiară, tranziția nu este una tocmai ușoară - la început totul pare că nu are nicio șansă de izbândă. Te lupți frecvent cu sindromul impostorului și te gândești la zecile de mii de companii care au eșuat în primii ani de viață. Un alt lucru extrem de diferit este că pleci dintr-o organizație în care direcția generală este ghidată de altcineva, iar obiectivele, de asemenea, vin de multe ori din exterior. Să ajungi în rolul de antreprenor înseamnă să setezi o misiune și propriile obiective, să-ți dai propriile task-uri, și pur și simplu, să iei zilnic decizii care te pot duce mai departe sau care îți vor pune piedici.

Nu în ultimul rând, trebuie să construiești o cultură organizațională și o echipă capabilă să livreze la nivelul pe care ți l-ai propus. Deși aveam experiență de management din organizația din care tocmai plecasem, să faci asta într-o companie de la zero este foarte diferit”.

Cum ne diferențiem de alți furnizori de software?

„În realitate, o soluție software vine cu mii de asumptii, limitări, reguli etc., pe care o persoană non-tehnică nici nu și le poate imagina. Ce facem noi, mai întâi de toate, este că abordăm proiectele dincolo de acest unghi tehnic și încercăm să-i ajutăm pe clienți să înțeleagă și să coreleze cerințele tehnice cu business-ul lor.

În al doilea rând, punem mare preț pe transparență și pe un progres măsurabil. De regulă, la fiecare două săptămâni, venim cu un update către clienții noștri privind noile funcționalități, oferindu-le astfel o vizibilitate asupra proiectului și flexibilitate în deciderea pașilor următori.

Nu în cele din urmă, nu facem niciodată rabat de la calitatea tehnică a tot ceea ce livrăm. O soluție enterprise sau orice altă soluție, chiar și de minimă complexitate, trebuie să fie scalabilă, configurabilă, ușor de extins, atât de noi, cât și de orice alți ingineri software în viitor.

Gândim întotdeauna pragmatic și punem foarte bine în balanță dacă putem alege între a implementa ceva de la zero sau a achiziționa servicii sau soluții din piață acolo unde nu ar fi justificată plus valoarea unei soluții custom.

Avem experiență în implementarea de proiecte cu organizații corporate, dar lucrăm în același timp și cu antreprenori. Este un lucru important pentru că, de obicei, abordările sunt total diferite. De-a lungul timpului, am construit relații și parteneriate cu furnizori de servicii conexe sau chiar din același domeniu cu noi, astfel încât avem capacitatea de a scala rapid în privința proiectelor care necesită un efort mai ridicat și într-un interval de timp relativ restrâns”.

Arhitectura software flexibilă: fundația unei soluții care crește odată cu afacerea ta

„Arhitectura soluțiilor software și chiar întregul ecosistem IT al unei organizații pot fi o imensă sursă de inovație, care să aducă plus valoare; alteori, poate fi doar un cost mare, nejustificat, cu output redus și cel mai probabil care să genereze frustrare. Diferența între cele două stă în flexibilitatea cu care soluțiile pot fi extinse, configurate sau modificate.

O arhitectură software flexibilă este o arhitectură în care costurile și timpul de implementare de noi dezvoltări rămân constante în timp. Cu alte cuvinte, chiar dacă soluția devine mai complexă, ne este la fel de ușor să adăugăm funcții noi. În acest sens, ne-am dezvoltat un model arhitectural propriu, care ne permite să construim soluții din ce în ce mai complexe cu un efort liniar.”

Soluție software personalizată vs. soluție software standard: cum alegi corect

„În mod cert cel mai important argument este că o soluție personalizată are în ADN-ul ei know-how-ul și expertiza companiei. Aceasta reprezintă metoda prin care IMM-ul se poate diferenția de competiție, poate inova, poate adăuga plus valoare serviciilor pe care le oferă deja, poate genera noi surse de venit.

Sigur că în ecosistemul IT al unui IMM există loc și pentru soluții gata făcute - de exemplu, nu are sens să implementezi o soluție personalizată pentru contabilitate sau payroll. Pe de altă parte, implementarea unui software de contabilitate sau payroll nu te va ajuta nicicum să te diferențiezi de competiție.

Un alt motiv pentru a alege o soluție personalizată este acela că de fiecare dată când întâmpini dificultăți, te lovești de limitările soluțiilor standard pe care le ai deja. Asta înseamnă că nu poți face schimbări cu ușurință astfel încât să te aliniezi pieței, datele sunt greu de corelat și, în esență, este mult efort manual pentru a sincroniza sistemele între ele.

În acest sens, IMM-urile pot porni de la două abordări majore. O alternativă poate fi aceea în care s-ar construi meta-sisteme care să faciliteze comunicarea între sisteme diferite. Pe de altă parte, se pot construi de la zero soluții personalizate acolo unde vorbim de core-business.”

Ce înseamnă digitalizare bine făcută?

„Știm ca tehnologia poate părea complicată, iar dezvoltarea de soluții software este considerată costisitoare. De altfel, știm și că proiectele de digitalizare pot eșua atunci când nu sunt bine definite, soluțiile alese nu țin cont de specificul organizației sau atunci când nu sunt definite noile procese cap - coadă. De aceea, ne-am propus să oferim gratuit sesiuni de consultanță pentru proiectele în faza de concept, astfel încât să sprijinim o decizie de investiție informată, dar mai ales, să punem bazele unui proiect care

livrează capacități de business noi. Este foarte important să facem diferența între rezultatul unui proiect și capacitățile de business noi pe care le aduce un proiect.

De multe ori, cei implicați în definirea și implementarea proiectelor se gândesc la rezultatul proiectului, și nu la cum va fi redefinită organizația. Vrem de asemenea să ajutăm organizațiile să înțeleagă diversele stadii ale digitalizării și să facă diferența între ce reprezintă doar un trend sau buzz word și ce reprezintă o soluție matură și pragmatică.”

Cu cine lucrăm: de la start-up-uri la companii mature

„Colaborăm atât cu mediul antreprenorial, start-up-uri la început de drum, cât și cu organizații corporate. Nevoile și provocările lor sunt în mare parte diferite, de aceea este important să înțelegi contextul fiecărei organizații și să propui soluții adaptate. Start-up-urile sunt cel mai adesea presate de timp, dar și din perspectivă financiară. În același timp, deși organizația este mai mică și deciziile se iau mai rapid, lipsa maturității organizaționale se poate resimți în anumite momente. De exemplu, se poate întâmpla să nu înțeleagă ce presupune un anumit proces, cum ar fi vânzarea unui serviciu - pe lângă facturare și livrare, există încă o multitudine de procese secundare de suport, garanție, fluxuri financiare, raportări.

În cazul organizațiilor corporate, cea mai mare provocare este complexitatea ecosistemului IT. Sunt zeci sau sute de aplicații, unele mai noi, altele mai vechi care trebuie integrate între ele, menținute și extinse atunci când sunt dezvoltate servicii noi. Astfel, costul de adăugare a unor noi funcționalități crește în timp, iar capacitatea de inovare a organizației scade.”

Dacă ești IMM și vrei să-ți digitalizezi afacerea... de unde începi?

„De foarte multe ori, mai ales când lucrăm cu antreprenori, le spunem că aplicația/platforma nu este același lucru cu produsul/serviciul pe care îl oferi. O aplicație software, fie că e dedicată utilizatorilor interni, fie că e dedicată clienților finali, are la bază un proces de business, care la rândul lui interacționează cu alte procese de business și structura organizației. Așa că cel mai important lucru este să pleci de la analiza proceselor curente și modul în care ne dorim să arate acestea în viitor. Ideal, mai ales în cazul IMM-urilor, care nu au exercitat IT internă, sau nu au mai desfășurat astfel de proiecte, este să apeleze la un specialist IT care să înțeleagă de la bun început nevoile organizației. Urmărind acești pași, avem siguranța că alegem soluții software care sunt adaptate nevoilor noastre și a modului în care va arăta organizația în viitor.”

Lecții din antreprenariat: perseverență, echipă, încredere

„Aș spune despre mine că sunt un pesimist optimist, dar am învățat în timp că avem tendința să vedem provocările mai mari decât sunt ele în realitate. Treptat, am învățat să iau decizii mai ușor, cu riscul de a fi greșite. De asemenea, am învățat să trăiesc mai ușor cu incertitudinea. E ceva la care încă lucrez, însa simt că e provocarea cea mai mare pentru un antreprenor la început de drum. La nivel de echipă, pentru mine a fost foarte important să construim încă de la început o cultură organizațională solidă, chiar dacă pare un lucru mare pentru o companie boutique, aflată la început de drum. Ce ne unește este pasiunea pentru tehnologie și ambiția de a fi cei mai buni.”

Ce urmează în 2025: mai multe soluții, mai mult sprijin

„Anul 2025 este un an important pentru noi: ne-am propus să ne extindem portofoliul de soluții cu încă un produs, dar și misiunea de a transforma digitalizarea dintr-un cuvânt de multe ori prea generic sau asociat cu conotații negative (costuri mari, proiecte eșuate) într-o abordare strategică pentru IMM-uri.

Vrem să ajutam cât mai multe IMM-uri să înțeleagă beneficiile unui proces de digitalizare bine făcut și să beneficieze de consultanță profesionistă și accesibilă.

La nivel de echipă și de organizație, ne propunem să ne extindem cu funcții de suport.”

Proiectul de suflet: platforma educațională SoNexy

„Aș spune că proiectul de suflet este platforma socială [SoNexy](#), atât din perspectiva complexității, cât și din privința scopului pe care fondatorul și-l propune, acela de a face învățarea simplă, accesibilă și plăcută.

Am lucrat împreună cu fondatorul încă de la stadiul de concept, și am evoluat până la stadiul în care, în prezent, avem peste 7000 de utilizatori. Soluția este complet personalizată, și folosește cele mai moderne tehnologii și practici din industrie.”

Din punctul de vedere al tehnologizării și digitalizării, putem spune că țara noastră încă are coordonatele unei piețe în curs de maturizare, atât din prisma slabei informări, cât și a reticenței pentru ce este nou. Însă, pe măsură ce înțelegem că soluțiile care ne pot eficientiza munca sunt nu doar eficiente, ci și sigure, vom putea vedea și impactul major pe care acestea le au în timp asupra afacerilor și angajaților deopotrivă.

Nu întâmplător antreprenorii sunt considerați și „deschizători de drumuri”. Prin urmare, fiecare dintre noi, cei care am hotărât să preluăm frâiele antreprenoriatului, avem și responsabilitatea de a aduce în discuție, din propria pregătire și expertiză, beneficiile pe care deschiderea spre tehnologie ne-o aduce în munca de zi cu zi, în această nouă eră a transformării digitale.

În loc de încheiere: suntem aici pentru IMM-uri ca tine!

Dacă ai o idee, un plan sau pur și simplu știi că e timpul să îți digitalizezi afacerea, dar nu știi exact de unde să începi - suntem aici.

Îți oferim o sesiune gratuită de consultanță, în care discutăm despre nevoile afacerii tale, opțiuni tehnice și pașii următori, fără costuri și fără presiune. Doar idei clare, pe înțelesul tău.

Scrie-ne și hai să vedem ce soluție ți se potrivește.

Iar dacă vrei să rămâi conectat la noutăți din antreprenoriat, digitalizare și proiecte cu sens, urmărește-ne și pe paginile noastre de social media.

Altamira Software - tehnologia care începe cu omul.