

Sorry SAP – OPENERP 7.0 21 dicembre 2012

by Fabien Pinckaers,

Avevo bisogno di cambiare il mondo. Volevo ... Sapete com'è quando si è giovani, si hanno grandi sogni, un sacco di energia e di ingenua stupidità. Il mio sogno era di essere il leader del software ERP aziendale con un prodotto completamente open source. *(volevo anche avere 100 dipendenti prima dei 30 anni, auto-finanziato dalla società, ma non sono riuscito in questo per pochi mesi)*.

Per alimentare la mia motivazione, ho dovuto scegliere qualcuno da combattere. Negli affari è come al parco giochi. Quando si arriva in una nuova scuola, per diventare velocemente il leader, è necessario scegliere il bullo della classe, il ragazzo più grande che terrorizza ragazzini, e prenderlo a calci nel culo davanti a tutti. Questa era la mia strategia con SAP, il gigante del software aziendale.

Così, nel 2005, ho iniziato a sviluppare il prodotto TinyERP, il software che (almeno nella mia mente) avrebbe cambiato il mondo delle imprese. Mentre mi preparavo per il "giorno della lotta", nel 2006, ho registrato il dominio SorrySAP.com. L'ho parcheggiato, in attesa del momento giusto per usarlo. Ho pensato che ci sarebbero voluti 3 anni per opporsi ad una società di 77 miliardi di dollari grazie all'open source. A volte grazie alla nostra auto-motivazione riusciamo a non affrontare la realtà ...

Per far avverare i sogni, ho lavorato duro, molto duro, 13 ore al giorno per 7 giorni alla settimana, senza vacanze per 7 anni. Ho perso amicizie e mi sono separato dalla mia prima moglie *(per fortuna, ho trovato una nuova moglie molto preziosa. Vi spiegherò in seguito perché lei vale 1 milione di euro)*.

Tre anni dopo, ho scoperto che non è possibile cambiare il mondo se si è "piccoli". Soprattutto se gli Stati Uniti sono parte di questo mondo, dove è importante essere un BigERP, invece di un TinyERP. Potete immaginare come ci si trova in difficoltà a rispondere agli amministratori della Danone che ti chiedono; "perché dovremmo pagare milioni di dollari per un TinyERP (piccolo ERP)?" Per questo, abbiamo rinominato TinyERP in OpenERP.

Grazie all'impegno di tutti, le cose hanno cominciato ad evolversi. Sono in sviluppo decine di nuovi moduli per OpenERP, la comunità open source è in continua crescita e oggi sono in grado di pagare gli stipendi tutti i dipendenti alla fine del mese senza pensieri (a differenza dei precedenti 4 anni).

Nel 2010, avevamo 100 dipendenti che vendevano servizi per OpenERP un prodotto potente ma brutto. Questo accadeva perché fornire servizi ai clienti ci distraeva dalla costruzione di un prodotto eccezionale.

Era giunto il momento cambiare il nostro modello di business.

Il Cambiamento

Dovevamo passare da una società di servizi software ad una società di creazione di software. Ciò ci avrebbe permesso di incrementare l'attività di ricerca e sviluppo. Per raggiungere questo risultato, abbiamo cambiato il nostro modello di business cessando i servizi diretti ai clienti e focalizzandoci sulla costruzione una forte rete di partner e sull'offerta di manutenzione del software. Per fare questo occorrevano investimenti, quindi ho dovuto cercare qualche milione di euro da un VC (Venture Capital).

Dopo alcuni mesi di richieste di finanziamento, ho avuto circa 10 LOI (Letter Of Intent) da VC (Venture Capital) diverse. Abbiamo scelto Sofinnova Partners, il più grande VC europea, unitamente a Xavier Niel fondatore della Iliade, l'unica azienda in Francia, nata negli ultimi 10 anni ad aver raggiunto il miliardo di euro di valutazione.

Ho firmato la lettera d'intenti. Non mi ero reso conto che con questo contratto avrei potuto diventare un senzatetto. (Ho già avuto un cane, tutto il necessario è stato quello di perdere un sacco di soldi per diventare senzatetto). La raccolta di fondi si basava su una valutazione della società, ma secondo un meccanismo finanziario avrei potuto rifinanziare l'azienda fino ad 9,8 milioni di € a seconda del fatturato dei prossimi 4 anni. In cambio avrei ricevuto warrant convertibili in azioni, se avessimo raggiunto il fatturato previsto dal business plan.

La notte prima di firmare i mandati dal notaio, mia moglie rileggendo i contratti mi ha chiesto quale sarebbe la tassazione sui warrant convertibili in azioni. Chiamai il commercialista e "indovinate un po?". Il Belgio è probabilmente l'unico paese al mondo in cui si devono pagare le tasse sui mandati quando li ricevi, anche se non si raggiungono le condizioni di convertirli in azioni. Se avessi accettato tali warrant, avrei dovuto pagare una tassa del 12,5% sui 9,8 milioni di €, con un esborso fiscale di 1,2 milioni di € da pagare in 18 mesi! Per questo mia moglie vale 1,2 milioni di €. Sulla base degli effettivi risultati avrei finito per diventare un senzatetto, solo, senza stipendio.

Abbiamo riscritto la lettera d'intenti e ho ottenuto 3 milioni di euro. Questo mi ha permesso di reclutare un management team temporaneo.

Diventiamo una società solida

Con questi finanziamenti, abbiamo potenziato due dipartimenti: Ricerche & Sviluppo, Marketing & Vendite. Le spese sono cresciute a due milioni di euro in 18 mesi, per lo più in stipendi. L'azienda ha iniziato a crescere anche nei ricavi più velocemente. Abbiamo sviluppato una rete di partner di 500 partner in 100 paesi e abbiamo iniziato a firmare contratti con 6 zeri.

Poi, tutto è cambiato. Conoscete le cose noiose come la gestione delle risorse umane, i consigli di amministrazione, la gestione dei contratti con i grandi clienti, le trasferte ed i viaggi per lanciare filiali internazionali. Ed ancora obblighi come budget, percorsi di carriera, riunioni di gestione, ecc.

Il 2011 è stato un anno complesso. Non ha soddisfatto le nostre aspettative: abbiamo raggiunto solo il 70% del bilancio di previsione di vendita. Le nostre riunioni di gestione erano tese. Eravamo sempre sotto budget. Non eravamo soddisfatti di noi stessi. Ci sembrava sempre di perdere delle occasioni. Sapevamo di costruire cose straordinarie, ma non eravamo orgogliosi di noi stessi.

Ma un giorno, qualcuno (*non ricordo chi, ho un memoria simile ad un pesce*) fece un grafico del fatturato mensile degli ultimi 2 anni. E' stato come svegliarsi da un incubo. In realtà, non era così male, abbiamo moltiplicato per 10 il fatturato mensile nell'arco di circa due anni! Da € 60.000,00 mensili a € 600.000,00 mensili. Oggi abbiamo capito che OpenERP è una maratona, non uno sprint. Il 100% di crescita in un anno è ok ... se è possibile mantenere il ritmo per diversi anni. Come al solito, ho dovuto ascoltare a mia moglie. Lei è molto più lucida di me. Ogni settimana mi sono lamentato con la frase "non va bene, cerchiamo di crescere più velocemente, cosa dobbiamo fare?" e lei in genere rispondeva: "Ma OpenERP sa è la società in più rapida crescita del Belgio". (Deloitte ci ha assegnato il premio per la più rapida crescita del fatturato in Belgio tra il 2007 e il 2011 con una percentuale del 1549%)

Cambiare il mondo

Il sogno ha cominciato a diventare realtà.

Oggi vediamo degli indizi che ciò che abbiamo fatto potrebbe cambiare il mondo:

- 1.000 installazioni al giorno, primo software gestionale nel mondo,
- Gli analisti di Big 4 iniziano a preferire OpenERP su SAP (PricewaterhouseCoopers, Deloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young, and KPMG),
- OpenERP è oggi materia obbligatoria per il diploma di maturità in Francia , come Word, Excel e Powerpoint
- 60 moduli nuovi vengono rilasciati ogni mese (*diventeremo la wikipedia del software gestionale grazie alla forza della nostra comunità*)

E 'il momento di tirare fuori l'asso: il SorrySAP.com nome di dominio che ho comprato 6 anni fa.

OpenERP 7.0 è rilasciato e so che ne rimarrete stupiti.

La data del 21 dicembre di rilascio ufficiale è stata scelta perché:

Come i Maya predissero, questa è la fine di un'epoca, la tomba per gli ERP dinosauri, la nascita di Openerp 7.0.

*Fabien Pinckaers,
OpenERP Fondatore*

Data: 3 dicembre 2012

*Traduzione (con piccole modifiche)
by Piero Cecchi*

Data: 8 dicembre 2012