

OpenERP riuscirà dove SAP ha fallito?

by Fabien Pinckaers,

SAP è tutt'altro che un fallimento. Si tratta di una società molto grande, di successo e in costante crescita. Eppure c'è un business in cui non hanno avuto mai successo, quello di portare il proprio gestionale a milioni di aziende di piccole e medie imprese in tutto il mondo.

Secondo il Census Bureau, le imprese con meno di 100 dipendenti attualmente il 98% del numero totale di aziende e rappresentano oltre il 35% della popolazione attiva negli Stati Uniti. Questa proporzione è ancora più alta nelle altre nazioni. La stragrande maggioranza di queste aziende non hanno accesso al software giusto per gestire le loro attività.

Forse non ne hanno bisogno ?

Sono curioso di incontrare il primo proprietario di affari che non ha bisogno di gestire i nuovi clienti, di controllare la produzione, di dare l'assistenza ai clienti, di avere un servizio post vendita, di organizzare la raccolta dati BI (business intelligence) o di gestire il proprio team. Non ne ho mai incontrato uno. Le piccole imprese hanno le stesse esigenze delle grandi imprese, ma non dispongono delle necessarie risorse finanziarie e umane.

Alcune software house per poter vincere questa sfida hanno speso centinaia di milioni di dollari nello sviluppo di gestionali specifici e in marketing per raggiungere questi clienti. Tuttavia, Excel e QuickBooks (o l'equivalente in altre nazioni) rimangono i gestionali utilizzati dalla maggior parte delle PMI. I clienti si aspettano qualcosa, fino ad ora, impossibile da fornire. Soluzioni potenti, flessibili, facili da usare e convenienti. Un software così intuitivo che non richiede quasi nessuna formazione per l'uso. Con un uso molto limitato o nullo di risorse IT. Vorrebbero disporre di una soluzione di business integrato, senza bisogno dei tempi e dei costi oggi necessari per implementare un ERP.

Noi non pretendiamo di essere in grado di cambiare il modo di pensare delle PMI. Si vuole cambiare il modo in cui si gestisce il software. Con il lancio di OpenERP 7,0, diamo ai clienti la possibilità di installare una sola applicazione alla volta, qualsiasi applicazione che ritiene necessaria al proprio business per realizzare una soluzione integrata al proprio ritmo. Questo può sembrare ovvio, ma nessun altro vendor è in grado di offrirlo, crediamo che così facendo stiamo realizzando una nuova categoria di applicazioni aziendali, le "Applicazioni Gestionali Business Integrate".

Abbiamo testato OpenERP 7.0 con i nuovi clienti. Essi sono stati in grado di completare un semplice flusso (la creazione di un ordine di vendita, la fatturazione di un cliente e la registrazione del pagamento) in pochi minuti. Nessuno ha mai seguito una formazione di usare Facebook, LinkedIn o Gmail. Perché dovrebbe essere diverso per il software aziendale ?

Basta pensare che la maggior parte del software utilizzato in ufficio è semplicemente mal progettato.

Quindi, ciò che le PMI si aspettano non è impossibile. Si richiede di vedere il software da una diversa prospettiva, grazie alla nostra comunità open source che traduce l'applicativo in oltre 25 lingue, grazie alla progettazione del diagramma di flusso delle attività aziendali da cui deriva l'interfaccia utente, gli utenti si sentono veramente a proprio agio nell'utilizzo del programma stesso. La semplicità è certamente il compito più complesso nella progettazione del software. Stiamo vendendo con un modello di business innovativo, al fine di essere in grado di ridurre il prezzo di oltre la metà della concorrenza e nello stesso tempo garantendo la redditività a lungo termine della società.

20.000 aziende provenienti da oltre 150 paesi stanno attualmente utilizzando OpenERP in produzione. 700 aziende implementano OpenERP ogni mese. Questi numeri sono già significativi, ma sono minimi rispetto alle dimensioni del nostro mercato futuro. Rompendo le barriere che oggi impediscono alle PMI di adottare software adeguati, OpenERP 7,0 ci permetterà di riuscire dove gli altri hanno fallito ...

Sorry SAP.....

*Fabien Pinckaers,
OpenERP Fondatore*

Data: 4 dicembre 2012

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 raggiungere 100 dipendenti prima dei 30 anni con una società autofinanziata, ma sono arrivato a questo obiettivo in ritardo di pochi mesi)*.

Per alimentare la mia autostima, ho scelto 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 proprio grazie alla nostra autostima riusciamo a non vedere 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 gli amici 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 la difficoltà nel rispondere agli amministratori della Danone che ti chiedono; *"come mai 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. Oggi stiamo sviluppando decine di nuovi moduli per OpenERP, la comunità open source è in continua crescita e possiamo pagare gli stipendi alla fine del mese senza pensieri (a differenza dei precedenti 4 anni).

Nel 2010, i 100+ dipendenti 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 deciso di cambiare il nostro modello di business cessando i servizi diretti ai clienti e focalizzandosi sulla costruzione di una forte rete di partner e sull'offerta di manutenzione del software. Ma per fare questo occorre 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.

Firmai un lettera d'intenti. Non mi ero reso conto che con questo contratto avrei potuto diventare un senzatetto. (Ho già un cane, e potevo perdere un sacco di soldi per diventare un perfetto homeless). La raccolta di fondi si basava su una valutazione della società, ma c'era un meccanismo finanziario per cui avrei potuto rifinanziare l'azienda fino ad un massimo di € 9,8 milioni variabili secondo un business plan dei successivi 4 anni. In cambio avrei ricevuto warrant convertibili in azioni sulla base dell'effettivo fatturato conseguito.

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 sarei diventato un senzatetto, solo, senza stipendio.

Abbiamo riscritto una nuova lettera d'intenti ottenendo un finanziamento di 3 milioni di euro. Questo ci ha permesso di affittare un management team temporaneo.

Diventiamo una società solida

Con questi finanziamenti, abbiamo potenziato due dipartimenti: Ricerche & Sviluppo e 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 500 partner in 100 paesi e abbiamo iniziato a firmare contratti con 6 zeri.

Qindi, 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. 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 mia moglie, lei è molto più lucida di me. Ogni settimana mi lamentavo con la stessa frase "non andiamo bene, dobbiamo crescere più velocemente, cosa stiamo sbagliando?" e lei in genere rispondeva: "Noi siamo la società con la maggiore percentuale di crescita del Belgio". (Deloitte ci ha assegnato il premio "*Deloitte Technology Fast50*" 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 sta diventando una 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 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: **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 del rilascio ufficiale non è casuale:

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 by Piero Cecchi
Associazione OpenERP Italia
www.openerp-italia.org*