

SafirERP®

Mai mult decât un ERP

O filozofie despre dezvoltarea
software, încredere și evoluție continuă

SAFIR INFORMATICA

2026

SafirERP®

Mai mult decât un ERP

*O filozofie despre dezvoltarea software,
încredere și evoluție continuă*

Ediția 1.0 · 2026

*Dedicată tuturor celor care cred că software-ul trebuie să simplifice
munca oamenilor, nu să o complice.*

Scrisoare către cititor

Dragă cititor,

Dacă ai deschis această carte, probabil că te aștepti să găsești povestea unui ERP. S-ar putea să fii surprins. Cartea pe care o ții în mâini nu este un manual de utilizare și nici o listă de funcționalități. Este o carte despre oameni, companii, încredere și răbdarea de a construi ceva care să rămână util mulți ani.

În lumea software se vorbește mult despre tehnologii, limbaje, framework-uri, cloud, automatizare și inteligență artificială. Toate sunt importante. Dar înaintea lor există o întrebare mai simplă și mai importantă: cum îi putem ajuta pe oameni să lucreze mai bine?

Din această întrebare a crescut SafirERP. Nu a fost construit pentru a demonstra cât de sofisticată este tehnologia, ci pentru a deveni un instrument de lucru de încredere. Un instrument care să se adapteze companiei și să evolueze împreună cu ea.

În paginile următoare vorbim despre felul în care luăm decizii, despre ce am învățat de la clienți, despre stabilitate și schimbare, despre personalizare fără pierderea coerenței și despre responsabilitatea care apare atunci când activitatea unei companii se sprijină, zi după zi, pe software-ul pe care îl construiești.

Dacă, la finalul acestei cărți, vei privi software-ul puțin diferit decât înainte, atunci scopul ei va fi fost atins.

Bine ai venit în universul SafirERP.

Echipa Safir Informatica / Logiciels Saphyr

Cum să citești această carte

Cartea este organizată în trei părți. Prima spune de unde venim și ce valori ne-au format. A doua explică felul în care gândim produsul și relația lui cu utilizatorii. A treia privește spre viitor: integrare, inteligență artificială, continuitate și responsabilitatea de a transmite mai departe un produs matur.

Fiecare capitol începe cu un principiu și se încheie cu câteva lecții. Între părți există interludii: idei scurte, menite să lase loc de reflecție. Detaliile de utilizare, ecranele și procedurile tehnice aparțin manualelor; aici păstrăm ceea ce trebuie să rămână valabil chiar și atunci când tehnologia se schimbă.

Cuprins

Scrisoare către cititor	4
Cum să citești această carte	5
Cuprins.....	6
PARTEA I	7
1. Un început care nu seamăna cu un început	7
2. De la o problemă reală la un produs.....	8
3. Primii clienți și prima lecție despre încredere	9
4. De la aplicații separate la ideea de ERP.....	10
5. SafirERP Online: aceeași filozofie, alt mod de lucru	11
PARTEA II	12
6. Înțelegem înainte să dezvoltăm	12
7. Oameni înainte de software.....	13
8. Simplitatea este o formă de inginerie	14
9. Personalizare fără pierderea produsului.....	15
10. Software-ul este doar o parte din produs.....	16
11. Perfecționarea continuă	17
12. Stabilitate, compatibilitate și respect pentru investiția clientului	18
13. Deciziile care au construit SafirERP	19
14. Datele, securitatea și responsabilitatea	20
15. Suportul: locul în care produsul învață	21
PARTEA III	22
16. Integrarea: un ERP nu trebuie să facă totul	22
17. Europa, facturarea electronică și schimbarea continuă	23
18. Inteligența artificială ca instrument, nu ca scop	24
19. Bucuria de a construi	25
20. Viitorul nu începe cu tehnologia.....	26
21. Mai mult decât un ERP.....	27
Scrisoare către viitor	28
Cronologie SafirERP	29
Principiile SafirERP	30
Nota ediției 1.0	31

PARTEA I

De unde venim

1. Un început care nu seamăna cu un început

„Uneori drumul profesional începe exact în momentul în care ai curajul să părăsești drumul pe care îl cunoști.”

Povestea SafirERP nu începe cu informatica. Începe cu o schimbare de direcție.

În 1998, după terminarea Facultății de Medicină la București, alegerea firească ar fi fost continuarea în domeniul medical. Dar uneori faptul că ai investit ani într-un drum nu înseamnă că trebuie să rămâi pe el. A urmat o perioadă în care viitorul nu era clar, dar în care au apărut două interese care aveau să se întâlnească mai târziu în același produs: contabilitatea și informatica.

Contabilitatea a adus înțelegerea logicii unei companii: documente, fluxuri, responsabilități, reguli și consecințe. Informatica a adus posibilitatea de a transforma această logică în instrumente. Au urmat cursuri de HTML, JavaScript, CSS, C++, PHP, Word și Excel, într-o perioadă în care utilizarea calculatoarelor personale începea să se extindă rapid în România.

Franceza, învățată din plăcere încă din copilărie, avea să devină o altă piesă neașteptată de importantă. În 2001, la QSP Systems, o companie franceză cu filială la București, cunoștințele de contabilitate și franceză au devenit utile într-un rol de testare software. Munca la sediul companiei și la clienți în Franța a oferit contact direct cu programatorii, cu aplicațiile de business și cu modul în care software-ul este folosit în viața reală.

Acolo au intrat în poveste Gupta și SQL, iar bazele de date Oracle au devenit parte din activitatea de zi cu zi. Dar lecția cea mai importantă nu a fost o tehnologie. A fost faptul că un program bun trebuie înțeles din perspectiva celui care îl folosește.

În 2004 a venit o nouă schimbare de direcție: plecarea din companie și decizia de a construi un program de contabilitate mai apropiat de ceea ce părea necesar în practică. Împreună cu câțiva foști colegi a fost cumpărată o licență Gupta și au început primele linii de cod.

Privind în urmă, începutul SafirERP nu pare un plan perfect executat. Pare o succesiune de experiențe diferite care, la un moment dat, s-au întâlnit. Medicina a lăsat disciplina de a căuta cauza, contabilitatea a oferit limbajul afacerii, testarea a format atenția pentru erori, iar programarea a oferit instrumentul de construcție.

Ce am învățat

- Experiențele aparent fără legătură pot deveni avantajul unui produs.
- Înțelegerea domeniului este la fel de importantă ca tehnologia.
- A schimba direcția poate fi începutul, nu abandonul.

2. De la o problemă reală la un produs

„Orice produs durabil începe cu o problemă pe care cineva a ales să o înțeleagă în profunzime.”

În 2004 obiectivul nu era construirea unui „ecosistem ERP”. Era mult mai concret: un program de contabilitate care să răspundă mai bine nevoilor întâlnite în practică.

Acesta este un detaliu important. Produsele mari nu trebuie să înceapă cu ambiția de a fi mari. Uneori este mai sănătos să înceapă cu o problemă bine definită și cu disponibilitatea de a o rezolva corect.

Pe măsură ce programul a intrat în companii, problemele au devenit mai diverse. Contabilitatea era conectată cu facturarea. Facturarea era conectată cu stocurile. Stocurile erau conectate cu achizițiile și vânzările. Salariile, mijloacele fixe, trezoreria, CRM-ul, producția și analiza financiară nu erau insule. Erau părți ale aceleiași realități.

Așa a apărut treptat ideea care avea să definească SafirERP: informația nu trebuie reintrodusă de fiecare departament, iar software-ul trebuie să urmeze fluxul real al companiei.

În loc să tratăm fiecare modul ca pe un program separat, am început să privim compania ca pe un sistem. O factură nu este doar un document comercial; ea poate afecta stocul, contabilitatea, trezoreria, relația cu clientul și raportarea. Un ERP devine valoros atunci când aceste legături sunt naturale.

Ce am învățat

- Începe cu problema, nu cu lista de funcționalități.
- Integrarea datelor reduce munca repetitivă și erorile.
- Un ERP trebuie să reflecte relațiile dintre procese, nu organigrama software-ului.

3. Primii clienți și prima lecție despre încredere

„Un client care rămâne ani de zile spune mai mult despre un produs decât o demonstrație reușită.”

Primii clienți Safir au apărut în 2005. Trei dintre ei folosesc produsul și astăzi.

Pentru noi, această continuitate are o semnificație aparte. În două decenii s-au schimbat sisteme de operare, calculatoare, legislație, proceduri fiscale, tehnologii și așteptări. Companiile însele s-au schimbat. Faptul că relația a continuat înseamnă că produsul nu a fost doar cumpărat; a fost integrat în activitatea lor.

Încrederea nu se construiește printr-o promisiune. Se construiește în momente mici: când o actualizare legislativă ajunge la timp, când un raport rămâne corect, când o problemă este înțeleasă, când datele sunt păstrate, când un utilizator poate continua să lucreze.

În software-ul de business, stabilitatea are o valoare care nu este întotdeauna vizibilă. Dacă totul funcționează, utilizatorul aproape că nu observă. Tocmai aceasta este reușita.

Clienții vechi ne-au învățat și altceva: relația cu un ERP nu este o tranzacție singulară. Este o colaborare pe termen lung. De aici vine responsabilitatea de a păstra compatibilitatea, de a explica schimbările și de a nu transforma fiecare noutate tehnologică într-o ruptură pentru utilizator.

Ce am învățat

- Încrederea se construiește prin consecvență.
- Stabilitatea este o funcționalitate, chiar dacă nu apare într-un meniu.
- Relația pe termen lung schimbă responsabilitatea furnizorului.

4. De la aplicații separate la ideea de ERP

„Un produs devine platformă atunci când începe să unească probleme care înainte erau rezolvate separat.”

În anii care au urmat, au apărut programe și module pentru domenii diferite. Fiecare proiect rezolva o nevoie concretă. În jurul anului 2018 a devenit însă evident că valoarea lor putea fi mai mare dacă erau reunite într-un sistem modular.

Așa s-a consolidat SafirERP ca ERP comercializat prin abonament lunar: clientul folosește și plătește modulele de care are nevoie și numărul de utilizatori necesari.

Modelul modular are o consecință importantă asupra dezvoltării. Produsul trebuie să fie suficient de bogat pentru companii diferite, dar să nu oblige fiecare client să cumpere sau să gestioneze funcții pe care nu le folosește.

Abonamentul lunar a fost ales nu doar ca model comercial, ci ca expresie a unei relații continue. Mentenanța și actualizările standard sunt incluse pe perioada abonamentului. Produsul nu este abandonat după instalare; continuă să evolueze.

Licențierea pe utilizator face modelul ușor de adaptat atunci când echipa clientului crește. Modulele noi pot fi adăugate fără reconstruirea întregii instalări. Ideea centrală rămâne aceeași: produsul trebuie să se adapteze companiei.

Ce am învățat

- Modularitatea oferă libertate clientului.
- Modelul comercial trebuie să susțină modelul de dezvoltare.
- Evoluția produsului face parte din valoarea abonamentului.

5. SafirERP Online: aceeași filozofie, alt mod de lucru

„Uneori un client nu cere o funcție nouă. Cere un alt mod de a lucra.”

În 2013, un proiect pentru ROMFOUR TUR, companie de colectare și transport internațional de persoane, a adus o nevoie diferită: acces online, din mai multe locuri și de pe dispozitive mobile.

Răspunsul a fost începutul rescrierii unor module în PHP, folosind framework-ul Yii. Așa s-a născut SafirERP Online.

Versiunea online nu a fost gândită ca o simplă copie în browser a aplicației desktop. În timp, a devenit un produs de sine stătător, potrivit companiilor care au nevoie de acces distribuit. Unele module din desktop - precum contabilitatea, salariile și analiza financiară - nu au fost rescrise integral în online, iar cele două produse au rămas complementare în anumite scenarii.

Bazele de date au structuri apropiate și pot fi sincronizate periodic. Această alegere păstrează un principiu important: nu obligăm toate companiile să lucreze în același mod.

Pentru unii clienți, o bază locală și o aplicație desktop sunt cele mai potrivite. Pentru alții, accesul web este esențial. Uneori soluția potrivită este combinația dintre cele două.

Ce am învățat

- Nu există o singură arhitectură potrivită tuturor.
- Online nu trebuie să însemne copierea mecanică a desktopului.
- Produsele complementare pot păstra libertatea de alegere a clientului.

„Nu construim pentru tehnologie. Construim pentru muncă.”

PARTEA II

Cum gândim produsul

6. Înțelegem înainte să dezvoltăm

„O cerință este începutul unei conversații, nu specificația finală.”

Când un client cere o funcționalitate, primul nostru impuls nu este să deschidem editorul de cod. Încercăm mai întâi să înțelegem de ce are nevoie de ea.

Uneori cererea descrie soluția imaginată de utilizator, nu problema. Dacă înțelegem cauza, putem găsi o variantă mai simplă, mai sigură sau mai generală. Iar dacă soluția poate fi utilă și altor clienți, ea poate deveni parte din produsul standard.

Acest mod de lucru cere răbdare. Este mai rapid să implementezi exact ce ți se cere. Dar viteza inițială poate produce complexitate pe termen lung: opțiuni aproape identice, excepții greu de întreținut și fluxuri pe care nimeni nu le mai înțelege peste câțiva ani.

De aceea încercăm să punem întrebări: ce rezultat urmărești? Cine folosește informația? Ce se întâmplă înainte și după? Există deja o funcție care rezolvă o parte din problemă? Poate fi soluția generalizată fără să devină greoaie?

Această disciplină este una dintre formele cele mai importante de respect pentru produs.

Ce am învățat

- Cerința declarată nu este întotdeauna problema reală.
- Generalizarea bună reduce complexitatea viitoare.
- A înțelege înainte de a programa economisește timp pe termen lung.

7. Oameni înainte de software

„Înainte să proiectăm un ecran, trebuie să înțelegem omul care îl va folosi.”

Același ERP este folosit de oameni cu roluri, ritmuri și obiective diferite. Un operator vrea să introducă rapid date. Un contabil urmărește corectitudinea și trasabilitatea. Un manager vrea o imagine sintetică. Un administrator de sistem se gândește la drepturi și securitate.

Un produs bun nu îi obligă pe toți să gândească precum dezvoltatorul. El traduce complexitatea internă într-un flux de lucru inteligibil.

De aceea, experiența utilizatorului nu înseamnă doar culori și butoane moderne. Într-un ERP, experiența bună înseamnă ordinea logică a pașilor, completări automate corecte, validări la momentul potrivit, mesaje clare și posibilitatea de a găsi repede informația.

Înseamnă și respect pentru reflexele formate. Un utilizator care lucrează de ani de zile cu o aplicație a investit timp în ea. O modernizare care ignoră această investiție poate produce mai multă frustrare decât valoare.

Modernizăm atunci când există un beneficiu real, nu doar pentru că o interfață nouă arată mai bine într-o captură de ecran.

Ce am învățat

- UX-ul într-un ERP este în primul rând despre fluxul de lucru.
- Rolurile diferite cer perspective diferite asupra acelorași date.
- Modernizarea trebuie să respecte timpul investit de utilizatori.

8. Simplitatea este o formă de inginerie

„Este ușor să adaugi. Este mult mai greu să păstrezi lucrurile simple.”

Un produs matur acumulează inevitabil funcții. Fiecare client poate aduce o idee bună, fiecare schimbare legislativă poate cere un câmp nou, fiecare integrare poate introduce setări suplimentare.

Pericolul este ca maturitatea să devină aglomerație.

Simplitatea nu înseamnă puține funcții. Înseamnă ca utilizatorul să vadă, la momentul potrivit, exact ceea ce îi este necesar. Înseamnă valori implicite inteligente, reutilizarea informației deja existente și eliminarea pașilor care nu aduc valoare.

Uneori o îmbunătățire importantă este un câmp completat automat. Alteori este un filtru memorat, o validare sau un buton mutat într-un loc mai firesc. Câteva secunde economisite într-o operațiune repetată de sute de ori pot valora mai mult decât o funcție spectaculoasă folosită o dată pe lună.

De aceea, în SafirERP, perfecționarea înseamnă adesea reducere: mai puține clickuri, mai puține introduceri duplicate, mai puține situații în care utilizatorul trebuie să țină minte ceva ce software-ul poate ști.

Ce am învățat

- Simplitatea nu este lipsă de funcționalitate.
- Automatizarea micilor repetiții are impact mare.
- Fiecare opțiune nouă trebuie să-și justifice costul de complexitate.

9. Personalizare fără pierderea produsului

„Un ERP trebuie să se adapteze clientului fără să devină, pentru fiecare client, un produs complet diferit.”

Personalizarea a fost întotdeauna parte din SafirERP. Companiile au procese diferite, iar un ERP rigid ajunge fie să fie ocolit, fie să oblige organizația să lucreze artificial.

Dar personalizarea are și un risc: dacă fiecare cerință devine o ramură separată, produsul se fragmentează. Actualizările devin dificile, testarea se multiplică, iar experiența acumulată nu mai poate fi transferată de la un client la altul.

De aceea încercăm să separăm trei situații. Prima: problema poate fi rezolvată prin configurare. A doua: soluția este suficient de generală pentru a intra în produsul standard. A treia: nevoia este cu adevărat specifică și justifică o dezvoltare personalizată.

Chiar și în ultima situație, căutăm componente reutilizabile și evităm, pe cât posibil, modificările care rup compatibilitatea cu produsul standard.

Personalizarea bună nu este cod adăugat la întâmplare. Este extensie controlată.

Ce am învățat

- Configurația trebuie preferată codului atunci când este suficientă.
- O personalizare trebuie evaluată și prin costul ei viitor de întreținere.
- Produsul standard rămâne centrul ecosistemului.

10. Software-ul este doar o parte din produs

„Un ERP nu se termină după instalare. Atunci începe relația cu clientul.”

Atunci când cineva privește un ERP pentru prima dată, vede ecrane, meniuri și rapoarte. Dar acestea reprezintă doar partea vizibilă.

În jurul SafirERP există un ecosistem: site-ul comercial, Portalul Client, licențierea online, actualizările, suportul prin e-mail și remote, tichetele, sincronizarea, facturarea abonamentelor și integrările cu servicii externe.

Modulele se comandă online. După plată, kitul de instalare poate fi descărcat, iar licențierea se face online. La pornire, aplicația verifică valabilitatea licenței și existența unei versiuni noi. Dacă nu există conexiune la Internet, aplicația poate continua să funcționeze și verificarea se reia la următoarea deschidere conectată.

Adăugarea unui modul sau utilizator nou nu ar trebui să însemne reinstalarea întregului sistem. După sincronizarea drepturilor și redeschiderea programului, noua configurație poate deveni disponibilă.

În Portalul Client există linkuri pentru instalare și actualizare, facturi și posibilitatea de a deschide tichete. Abonamentele sunt facturate lunar în SafirERP și sincronizate periodic către portal, unde pot fi achitate cu cardul.

Toate acestea nu sunt servicii „în jurul produsului”. Sunt produsul.

Ce am învățat

- Experiența clientului include tot drumul, nu doar aplicația.
- Licențierea și actualizarea trebuie să fie cât mai puțin intruzive.
- Portalul, suportul și facturarea fac parte din ecosistem.

11. Perfecționarea continuă

„Un produs nu devine matur într-o zi. Devine matur atunci când nu încetează să evolueze.”

SafirERP nu este niciodată „terminat”. Nu pentru că ar fi incomplet, ci pentru că lumea în care este folosit nu stă pe loc.

Legislația se schimbă. Clienții cresc. Apar servicii noi. Procesele care ieri erau manuale pot fi automatizate mâine. Un produs care refuză să evolueze devine treptat o constrângere.

Perfecționarea continuă nu înseamnă însă schimbare permanentă a lucrurilor familiare. Uneori cea mai bună evoluție este internă: un algoritm mai sigur, un import mai robust, o validare mai bună, o interogare mai rapidă.

Alteori înseamnă să recunoaștem că o tehnologie și-a atins limitele și să pregătim o tranziție. Evoluția responsabilă nu neagă trecutul; construiește peste el.

Nu urmărim perfecțiunea. Urmărim progresul constant.

Ce am învățat

- Un ERP matur continuă să învețe.
- Schimbarea vizibilă nu este singura formă de progres.
- Evoluția responsabilă păstrează ce funcționează și schimbă ce trebuie schimbat.

12. Stabilitate, compatibilitate și respect pentru investiția clientului

„Stabilitatea nu înseamnă lipsa schimbării. Înseamnă schimbare făcută cu grijă.”

Într-un produs folosit zilnic, o schimbare aparent mică poate avea consecințe mari. Un câmp redenumit poate afecta un obiect. O regulă nouă poate modifica un raport. O actualizare tehnică poate interacționa cu infrastructura clientului.

De aceea compatibilitatea este o preocupare constantă. Încercăm să evităm rupturile inutile și să păstrăm continuitatea datelor și a fluxurilor de lucru.

SafirERP Desktop folosește baze de date Firebird. Baza poate fi pe calculatorul clientului, pe un server din rețeaua locală sau pe un VPS Windows, inclusiv în scenarii de lucru prin VPN. Această flexibilitate permite companiilor să aleagă infrastructura potrivită lor.

Dar flexibilitatea vine cu responsabilități. O aplicație de business trăiește într-un ecosistem de sisteme de operare, drivere, rețele, drepturi, backup-uri și servicii externe. O schimbare trebuie evaluată în acest context, nu izolat.

Respectul pentru investiția clientului înseamnă să nu îi cerem să reconstruiască inutil ceea ce funcționează.

Ce am învățat

- Compatibilitatea este o formă de respect.
- Infrastructura reală a clientului contează în proiectarea produsului.
- Migrarea trebuie justificată prin valoare, nu prin modă.

13. Deciziile care au construit SafirERP

„Arhitectura unui produs este istoria deciziilor sale.”

Desktop și Firebird

Aplicația desktop a răspuns unei realități în care viteza locală, controlul asupra datelor și funcționarea în rețea erau esențiale. Firebird a oferit o bază de date relațională potrivită acestui model, cu instalări locale, servere LAN și VPS-uri Windows.

Abonament, nu licență perpetuă

Abonamentul lunar leagă dreptul de utilizare de mentenanță și actualizări. Clientul plătește cât timp folosește produsul și pentru modulele și utilizatorii de care are nevoie. Furnizorul, la rândul lui, își asumă continuitatea produsului.

Desktop și online, nu o migrare forțată

Apariția SafirERP Online nu a dus la abandonarea desktopului. Cele două modele rezolvă nevoi diferite și pot coexista. Această alegere evită transformarea unei tendințe tehnologice într-o obligație pentru client.

Integrare, nu reinventare

Pentru plăți, Open Banking sau facturare electronică, alegem integrarea cu furnizori specializați atunci când aceasta este soluția mai bună. Un ERP nu trebuie să devină bancă, procesator de carduri sau platformă de facturare electronică pentru a oferi utilizatorului un flux coerent.

Licențiere online cu toleranță la lipsa temporară a Internetului

Licența este verificată online, dar o întrerupere temporară a conexiunii nu trebuie să blocheze inutil activitatea. Verificarea poate fi reluată la următoarea pornire conectată.

Ce am învățat

- Fiecare alegere tehnică trebuie legată de o nevoie reală.
- O arhitectură bună lasă loc mai multor moduri de lucru.
- Integrarea este adesea mai sănătoasă decât reconstruirea unui serviciu specializat.

14. Datele, securitatea și responsabilitatea

„Datele unei companii nu sunt un accesoriu al aplicației. Sunt o parte din memoria ei.”

Un ERP colectează și prelucrează informații importante: date despre clienți, furnizori, angajați, tranzacții, documente și procese interne. Din acest motiv, modul în care tratăm datele este inseparabil de modul în care construim produsul.

În instalările desktop, baza Firebird se află în infrastructura aleasă de client. Aceasta îi oferă control, dar implică și responsabilitatea pentru acces, backup, sistem de operare, rețea și protecția serverului.

Din partea noastră, accesul pentru suport trebuie să fie limitat la ceea ce este necesar și realizat cu acordul clientului. Datele nu trebuie transformate într-o resursă comercială secundară.

Securitatea nu este un buton care se activează la final. Este o succesiune de alegeri: drepturi pe utilizatori, parole, protecția conexiunilor, actualizări, copii de siguranță, jurnalizare și proceduri pentru incidente.

Încrederea într-un ERP depinde și de certitudinea că datele rămân disponibile, inteligibile și sub controlul legitim al companiei.

Ce am învățat

- Datele aparțin clientului.
- Securitatea este o responsabilitate împărțită.
- Backup-ul și controlul accesului sunt procese, nu simple setări.

15. Suportul: locul în care produsul învață

„Un tichet de suport poate fi începutul următoarei îmbunătățiri.”

Suportul este adesea privit ca o activitate separată de dezvoltare. Pentru noi, el este una dintre cele mai importante surse de informație despre produs.

Un mesaj de eroare repetat arată unde interfața nu explică suficient. O întrebare frecventă poate indica un flux prea complicat. O intervenție remote poate arăta diferența dintre scenariul imaginat în dezvoltare și realitatea din companie.

De aceea, suportul prin e-mail, tichete și acces remote nu este doar rezolvare de incidente. Este feedback structurat.

În același timp, suportul bun trebuie să evite dependența. Dacă aceeași întrebare apare des, soluția nu este să răspundem mai repede de fiecare dată, ci să îmbunătățim produsul, mesajul sau documentația.

Cel mai bun tichet este, uneori, cel care nu mai trebuie deschis după următoarea versiune.

Ce am învățat

- Suportul este o sursă de design.
- Problemele repetitive trebuie rezolvate la rădăcină.
- Documentația și mesajele bune reduc nevoia de intervenție.

**„Stabilitatea este ceea ce utilizatorul observă abia
atunci când lipsește.”**

PARTEA III

Încotro mergem

16. Integrarea: un ERP nu trebuie să facă totul

„Integrarea este o formă de respect pentru competența celorlalți.”

În ecosistemul digital modern, nicio aplicație serioasă nu trăiește singură. Plățile sunt procesate de furnizori specializați. Băncile expun date prin servicii reglementate. Facturarea electronică trece prin platforme și standarde. Curierii, magazinele online și administrațiile au propriile sisteme.

Ar fi posibil să încercăm să reconstruim o parte dintre aceste servicii. Dar întrebarea corectă este dacă acest lucru aduce valoare clientului.

Preferăm să investim în integrare: să facem ca informația să circule corect, să evităm reintroducerea manuală și să păstrăm SafirERP ca punct coerent de lucru.

Plățile online, importul extraselor bancare, serviciile de facturare electronică și API-urile sunt exemple ale aceleiași filozofii. Nu vrem să înlocuim furnizorii specializați. Vrem ca utilizatorul să nu fie obligat să reconstruiască manual legătura dintre ei.

Un ERP modern este, din ce în ce mai mult, un orchestrator al informației.

Ce am învățat

- Nu orice serviciu trebuie construit intern.
- API-urile bune reduc munca manuală.
- Valoarea ERP-ului crește atunci când leagă coerent servicii specializate.

17. Europa, facturarea electronică și schimbarea continuă

„Legislația se schimbă. Rolul produsului este să transforme schimbarea într-un flux de lucru gestionabil.”

Extinderea SafirERP în Franța a adus o nouă perspectivă asupra adaptării. Nu este suficient să traduci interfața. Trebuie să înțelegi regulile, documentele, practicile și infrastructura digitală a unei alte piețe.

În Franța, SafirERP este comercializat de LOGICIELS SAPHYR. Pentru facturarea electronică, direcția aleasă este aceea a unei soluții compatibile integrate prin API cu o platformă specializată, nu transformarea SafirERP însuși într-o platformă de distribuție.

Integrarea cu SuperPDP ilustrează această abordare: SafirERP rămâne locul în care utilizatorul lucrează, în timp ce serviciul specializat asigură funcțiile platformei externe. Pentru client, complexitatea tehnică trebuie să rămână cât mai mult în spatele fluxului de lucru.

Aceeași idee se aplică și în România sau în alte țări ale Uniunii Europene. Cerințele fiscale pot fi diferite, dar principiul rămâne: produsul trebuie să se adapteze fără să își piardă coerența.

Internaționalizarea nu este traducere. Este localizare funcțională.

Ce am învățat

- O piață nouă cere adaptare, nu doar traducere.
- Reglementarea trebuie absorbită în fluxuri cât mai simple pentru utilizator.
- Integrarea cu platforme specializate păstrează concentrarea produsului.

18. Inteligența artificială ca instrument, nu ca scop

„O tehnologie nouă merită adoptată atunci când rezolvă o problemă mai bine, nu doar pentru că este nouă.”

Inteligența artificială deschide posibilități reale pentru software-ul de business: căutare în documentație, asistență contextuală, clasificare, analiză, automatizarea unor operațiuni repetitive și sprijin în relația cu clienții.

Pentru SafirERP, întrebarea nu este „unde putem pune AI?”, ci „unde poate AI să reducă munca fără să reducă controlul?”.

Un asistent SafirERP poate ajuta utilizatorul să găsească rapid o funcție, să înțeleagă un mesaj sau să navigheze prin documentație. Un agent comercial poate ajuta la organizarea informațiilor despre prospectare. Alte instrumente pot propune, verifica sau sintetiza.

Dar deciziile contabile, fiscale și operaționale importante trebuie să rămână verificabile. AI-ul trebuie să indice incertitudinea, să permită controlul uman și să nu transforme o sugestie într-un adevăr doar pentru că este formulată convingător.

Experiența acumulată în două decenii de procese de business este un avantaj tocmai aici: ne ajută să știm ce merită automatizat și ce trebuie păstrat sub control explicit.

Ce am învățat

- AI-ul trebuie să rezolve probleme, nu să decoreze produsul.
- Controlul și verificabilitatea sunt esențiale în software-ul de business.
- Experiența de domeniu devine mai valoroasă, nu mai puțin valoroasă, odată cu AI-ul.

19. Bucuria de a construi

„Există produse care sunt întreținute. Și există produse care continuă să fie construite.”

Privind în urmă, putem număra module, versiuni, integrări și ani. Dar acestea sunt rezultatele. În spatele lor a existat mereu curiozitatea de a înțelege cum poate fi făcut un lucru mai bine.

Software-ul este și un meșteșug. Revii asupra unei soluții. O șlefuiiești. Descoperi un caz pe care nu l-ai anticipat. Simplifici. Optimizezi. Înveți.

Nu construim pentru demonstrații. O funcție care impresionează într-o prezentare de o oră poate valora mai puțin decât una care economisește câteva minute în fiecare zi, timp de zece ani.

Una dintre cele mai frumoase reacții pe care le poate primi un dezvoltator nu este „ce spectaculos”, ci „acum este mai ușor”.

Poate tocmai această satisfacție explică de ce, după mai bine de douăzeci de ani, SafirERP continuă să primească idei, îmbunătățiri și proiecte noi.

Ce am învățat

- Utilitatea de zi cu zi este mai importantă decât efectul de demonstrație.
- Software-ul bun se șlefuieste.
- Curiozitatea este combustibilul evoluției pe termen lung.

20. Viitorul nu începe cu tehnologia

„Tehnologia schimbă instrumentele. Valorile decid direcția.”

Este imposibil să știm exact cum va arăta SafirERP peste zece sau douăzeci de ani. Unele tehnologii actuale vor dispărea. Altele vor deveni invizibile, atât de obișnuite încât nici nu le vom mai numi.

Putem însă spune ce vrem să rămână.

Vrem ca produsul să respecte datele clientului. Să evolueze fără să transforme fiecare schimbare într-o ruptură. Să poată colabora cu alte sisteme. Să păstreze oamenii în centrul deciziilor. Să aleagă stabilitatea atunci când noutatea nu aduce valoare și schimbarea atunci când vechiul mod de lucru devine o piedică.

Vrem ca un client să poată începe cu ceea ce îi trebuie și să adauge ulterior module și utilizatori. Vrem ca informația să circule mai ușor între aplicații. Vrem ca automatizarea să elimine munca repetitivă, nu responsabilitatea.

Și vrem ca echipa care va continua produsul să înțeleagă nu doar cum este scris codul, ci de ce au fost luate anumite decizii.

Viitorul nu este o versiune. Este capacitatea de a continua.

Ce am învățat

- Nu putem prezice tehnologia, dar putem păstra principiile.
- Viitorul produsului depinde de capacitatea de adaptare.
- Cunoașterea motivelor din spatele deciziilor trebuie transmisă.

21. Mai mult decât un ERP

„Un produs devine mai mult decât suma funcțiilor sale atunci când oamenii pot construi pe el cu încredere.”

Titlul acestei cărți nu afirmă că SafirERP trebuie să facă totul. Dimpotrivă.

„Mai mult decât un ERP” înseamnă că produsul nu este redus la module, meniuri și rapoarte. Înseamnă o relație pe termen lung cu utilizatorii, o metodă de a lua decizii, un ecosistem de servicii și o responsabilitate față de informația pe care companiile o încredințează sistemului.

Înseamnă să întrebi înainte să programezi. Să preferi o soluție generală atunci când ea este mai sănătoasă. Să personalizezi atunci când diferența chiar contează. Să integrezi servicii mai bune decât ai putea construi singur. Să păstrezi controlul clientului asupra datelor. Să nu schimbi doar pentru a părea modern.

Înseamnă și să accepți că produsul nu va fi niciodată finalizat. Atâta timp cât oamenii lucrează diferit, legislația se schimbă și tehnologia creează posibilități noi, va exista ceva de îmbunătățit.

SafirERP a început în 2004 cu o idee concretă și a crescut prin mii de decizii mici. Dacă există un fir comun între ele, acela este încercarea de a face software-ul util, inteligibil și demn de încredere.

Poate că acesta este, până la urmă, sensul cel mai simplu al titlului: un ERP gestionează procese. Un produs în care ai încredere devine parte din felul în care îți construiești compania.

Ce am învățat

- Produsul este și relația construită în jurul lui.
- Încrederea se câștigă prin decizii repetate, nu prin sloganuri.
- Mai mult decât un ERP înseamnă mai multă responsabilitate, nu mai multă complexitate.

**„Există programe care gestionează date.
Noi ne dorim să construim un program care să merite
încrederea oamenilor care își construiesc viitorul cu
ajutorul lui.”**

Scrisoare către viitor

„Lasă produsul puțin mai bun decât l-ai găsit.”

Dragă coleg,

Dacă citești aceste rânduri, înseamnă că ai devenit parte din echipa care dezvoltă SafirERP.

Probabil vei găsi în cod decizii pe care nu le vei înțelege imediat. Este firesc. Uneori, în spatele unei linii de cod se află o problemă rezolvată cu mulți ani înainte. Alteori vei descoperi că lumea s-a schimbat și că este momentul să găsești o soluție mai bună.

Înainte să modifici ceva, încearcă să înțelegi de ce există.

Nu păstra trecutul doar pentru că este vechi. Dar nici nu îl schimba doar pentru că este vechi.

Întreabă ce problemă rezolvă. Uită-te la date. Ascultă utilizatorul. Caută varianta simplă. Gândește-te la ceilalți clienți și la colegul care va întreține codul după tine.

Respectă munca celor care au construit înaintea ta, dar nu te teme să o îmbunătățești.

Tehnologiile pe care le folosim astăzi vor deveni, inevitabil, tehnologii vechi. Principiile bune rezistă mai mult.

Dacă vei păstra curiozitatea, respectul pentru utilizator, grija pentru date și dorința de a simplifica, spiritul SafirERP va continua să existe indiferent de limbaj, bază de date sau platformă.

Lasă produsul puțin mai bun decât l-ai găsit.

— Echipa SafirERP

Cronologie SafirERP

An	Moment
1998	Terminarea Facultății de Medicină la București și alegerea unui nou drum profesional.
2001	Începutul activității la QSP Systems; testare software, contabilitate, franceză, proiecte în Franța; învățarea Gupta și SQL.
2004	Înființarea propriei activități software și începutul dezvoltării produsului care va deveni SafirERP.
2005	Primii clienți. Trei dintre acești clienți folosesc produsul și în 2026.
2013	Începutul SafirERP Online, în PHP/Yii, pentru nevoia de lucru distribuit a ROMFOUR TUR.
2018	Consolidarea aplicațiilor și modulelor într-un ERP modular comercializat prin abonament lunar.
2026	Extinderea în Franța prin LOGICIELS SAPHYR; dezvoltarea integrărilor pentru plăți, Open Banking și facturare electronică; începutul integrării agenților și asistenților AI.

Principiile SafirERP

Înțelegem înainte să dezvoltăm. O cerință este începutul analizei, nu sfârșitul ei.

Software-ul trebuie să se adapteze companiei. Nu obligăm procesele reale să se conformeze artificial aplicației.

Simplitatea este muncă de inginerie. Reducem pașii, duplicarea și complexitatea inutilă.

Stabilitatea este o funcționalitate. Schimbăm cu grijă ceea ce susține activitatea zilnică.

Datele aparțin clientului. Tehnologia trebuie să păstreze controlul legitim asupra informației.

Personalizăm fără să fragmentăm produsul. Căutăm mai întâi soluția generală și reutilizabilă.

Integrăm ceea ce alții fac mai bine. ERP-ul trebuie să orchestreze, nu să reinventeze fiecare serviciu.

Suportul face parte din dezvoltare. Întrebările și problemele utilizatorilor ne arată ce trebuie îmbunătățit.

Automatizăm munca repetitivă, nu responsabilitatea. Omul trebuie să poată înțelege și controla deciziile importante.

Evoluăm continuu. Nu urmărim perfecțiunea; urmărim progresul constant.

Nota ediției 1.0

Această primă ediție reunește povestea, principiile și direcția SafirERP după mai bine de două decenii de dezvoltare. Nu este o fotografie definitivă. La fel ca produsul, cartea poate evolua.

De aceea, ultima pagină nu poartă cuvântul „Sfârșit”.

Versiunea 1.0