

# Din culisele milioanei

---

*Antreprenor in Romania*

Bucuresti, 16 noiembrie 2006

Dan MIHAI:

+0745 613631

[dan.mihai@ensight.ro](mailto:dan.mihai@ensight.ro)

## ■ **Despre noi**

- Din culisele unei vanzari. Studiu de caz
- Ghid practic: provocari tipice si solutii de succes
- "Ensiht way": de la start-up la leader de piata
- Intrebari si raspunsuri

## Despre noi

Ensight Management Consulting este o companie de consultanta in management, cu capital integral romanesc, care din 2000 a evoluat continuu:

- Suntem astazi cea mai importanta companie locala de consultanta in management, atat din punct de vedere al cifrei de afaceri, cat si al numarului de angajati;
- Suntem independenti, nu suntem afiliati la nici o retea internationala de consultanta;
- Suntem capabili sa oferim solutii integrate de business, datorita pluridisciplinaritatii si a experientei solide a echipei noastre.



# Know. Accelerate. Perform

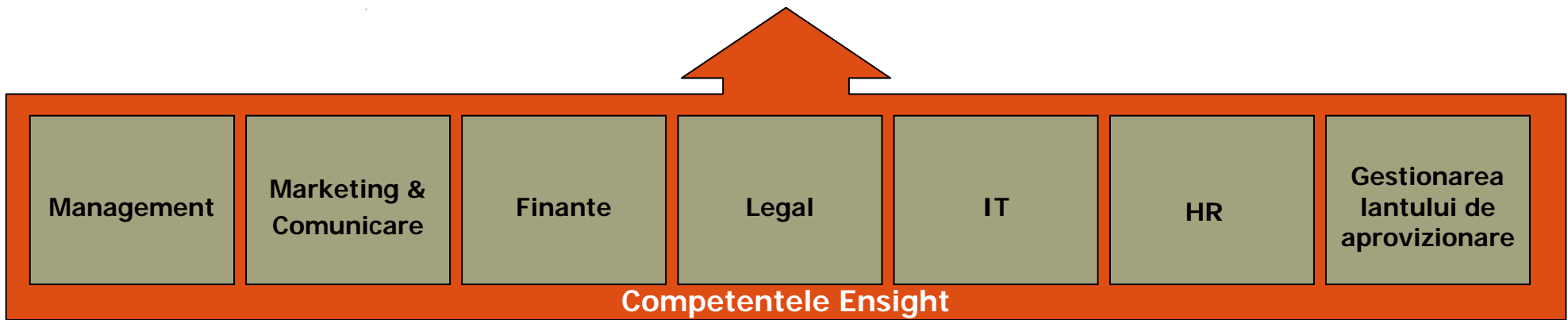
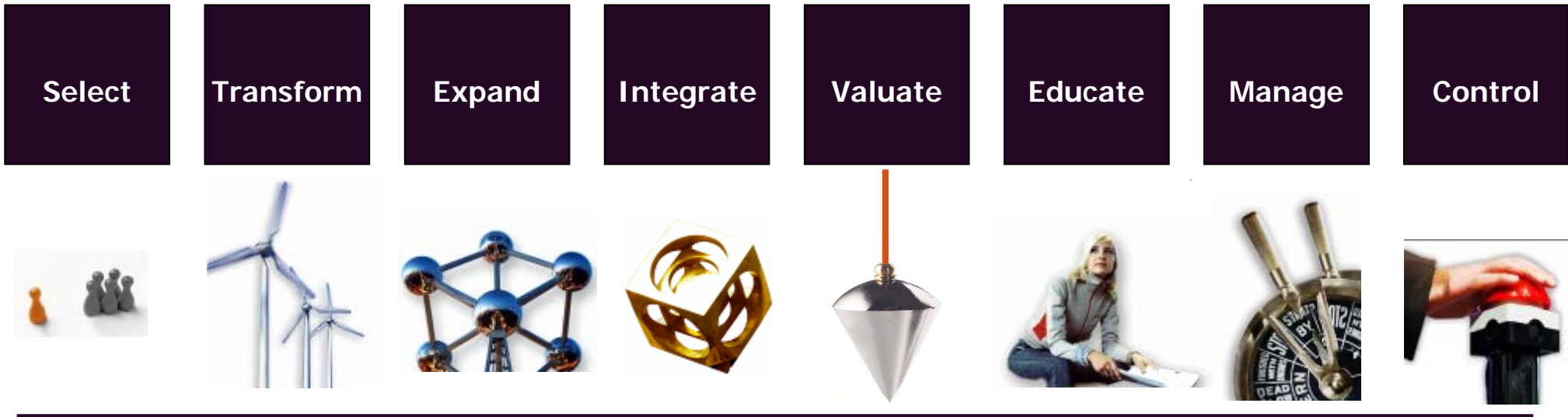
Filosofia noastră de business

**Know. Accelerate. Perform**

sintetizeaza promisiunea Ensign  
catre clienti si parteneri.

- **Know.**  
A sti este baza performantei. Fiecare demers de consultanta incepe si se termina cu "a sti"
- **Accelerate.**  
A face mai bine si mai repede este sursa de neoprit a avantajului competitiv
- **Perform.**  
A performa, a te incadra in termene, a-ti tine promisiunile este aptitudinea de baza a invingatorului

# Soluțiile de business Ensignt integrează competențele și experiența în proiecte



# Despre mine

## Dan MIHAI

### Parcurs profesional:

- Partener Ensign Management Consulting
- Licentiat în științe juridice al Universității București, Specialitatea: Drept și Relații Internaționale
- Membru al Uniunii Naționale a Barourilor din România
- Membru în Baroul București
- 7 ani de consultanță în domeniul juridic
- Colaborator la revista Tribuna Economică și Ghid Juridic al societăților comerciale - având articole publicate și rapunșuri la întrebările cititorilor, o parte din articole fiind selectate în biblioteca Înaltei Curți de Casație și Justiție a României
- Asistent universitar Tehnici de negociere și contracte
- Co-autor al cărții "Managementul comunicării și negocierii"
- A participat la misiuni complexe de consultanță privind asistența în achiziții, vânzarea și evaluarea companiilor.



- Despre noi
- **Din culisele unei vanzari. Studiu de caz**
- Ghid practic: provocari tipice si solutii de succes
- “Ensight way”: de la start-up la leader de piata
- Intrebari si raspunsuri

## Din culisele unei vanzari – Studiu de caz

InterAKT



InterAKT Online - Dreamweaver Extensions for Dynamic Web Sites - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Refresh Print Mail Stop

Address <http://www.interaktonline.com/> Go Units

interakt Simplifying Web Development My Account View Cart Sign Out

HOME FAQ PRODUCTS DOWNLOADS SUPPORT STORE COMPANY SEARCH

Simplifying Web Development

**Adobe**

Adobe recently acquired InterAKT, maker of extensions for Macromedia® Dreamweaver® from Adobe. The acquisition further strengthens Adobe's position as a leading provider of web design and development tools. For additional information, please read the FAQ page on our website.

[Read More](#)

**News**

Sep 5th, 2006  
[Adobe acquires InterAKT](#)  
Joining the Adobe Family

[ More ]

**Free software**

InterAKT started with an open-source platform (PHAkt) and keeps its commitment to this movement by continuing to offer free solutions.

**Featured product**

**Kollection (new version 3.7.1)**  
**Build dynamic websites in Dreamweaver**  
Dreamweaver extensions for dynamic web development

Done

start | Inbox - Microsoft Out... | InterAKT Online - Dre... | Microsoft Office P... | EN | 18:18

www.interaktonline.com

## Din culisele unei vanzari – Studiu de caz

### InterAKT

- A fost infiintata in 2000. Scurt istoric:
  - An 1: inceputurile Interakt; principalul obiectiv era de a crea o modalitate mai buna de dezvoltare a website-urilor. Acum apare primul produs: PHAkt
  - An 2: acum InterAKT se orienteaza spre comunitatea de Open Source. Au dezvoltat o varietate de produse pentru a satisface cat mai bine cererea de pe piata. Au mai aparut doua noi produse: ImpAKT si NeXTensio
  - An 3: produsele InterAKT se diversifica si mai mult si devine conosciuta si pe piata de extensii Dreamwaver. Toate instrumentele create au un singur scop: cresterea productivitatii pentru web developers. Instrumente care erau la inceput folosite "in-house" au devenit produse comerciale. Tot in acest an, InterAKT isi face simtita prezenta pe piata internationala, unde participa la diverse conferinte (Macromedia)
  - An 4: In acest an, InterAKT prezinta un produs complet: MX Kollection. Inspre sfarsitul anului, firma si-a schimbat un pic abordarea oferind chiar mai multe instrumente
  - An 5: a aparut MX Kollection 3 – una dintre cele mai bune intrumente pe piata de extensii Dreamwaver.
  - An 6: InterAKT este achizitiona de Adobe
- Cifre: 2005 – crestere de 100% a cifrei de afaceri si oameni
- Factori de succes:
  - Adaptare la piata
  - Dinamica dezvoltarii produselor
  - Networking
  - Dezvoltare "in-house" care mai apoi au fost comercializate



Crestere CA

## Din culisele unei vanzari – Studiu de caz

Interakt

Ensight Management Consulting a asistat compania romaneasca de software Interakt Online S.A. in derularea si finalizarea negocierilor de preluare de catre firma americana Adobe.



Adobe

## Din culisele unei vanzari – Studiu de caz

Ensign a acordat companiei InterAkt asistenta legala si financiara pentru a facilita vanzarea actiunilor catre Adobe. Anterior inceperii negocierilor cu firma americana, Ensign a realizat auditul financiar si legal al InterAkt. Preluarea InterAkt de catre Adobe a fost pregatita din timp cu suportul consultantilor Ensign care au realizat o misiune complexa de crestere a valorii de piata a companiei (Equity Growth).

<http://www.smartnews.ro/Business/8084.html>

# Din culisele unei vanzari – Studiu de caz

Market Watch IT&C - Revista de solutii informatice pentru management - Zapp Mobile

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Refresh Mail Print Write New Folder Favorites

Address http://www.marketwatch.ro/articles.php?ai=1657 Go Links





**SOLUTIA: Planificati implementarea cand echipa poate aloca 50% din timpul de lucru pentru derularea proiectului.**

Microsoft Dynamics NAV - o solutie ERP premium. Prin AGER Solutions



Home | Cuprins | Arhiva | Cautare | Redactia | Aprecieri | Publicitate | Link-uri utile | Contact

Marti, 14 noiembrie 2006, ora 16:17 Revista de solutii informatice pentru management

- ▶ Agenda
- ▶ Business continuity
- ▶ Calitate
- ▶ Cercetare
- ▶ Consultanta
- ▶ CRM
- ▶ Dezbateri
- ▶ Distributie - Retail
- ▶ Editorial
- ▶ ERP
- ▶ Eveniment
- ▶ Financiar-bancar
- ▶ GIS - Lumea geospatiala
- ▶ Integrare
- ▶ Interviu
- ▶ Management
- ▶ Open Source
- ▶ Resurse umane
- ▶ Sanatate
- ▶ Securitate
- ▶ Tehnologie
- ▶ Telecomunicatii

**Adobe a finalizat achizitionarea companiei romanesti InterAKT**

Adobe Systems Incorporated a anuntat recent achizitia companiei romanesti de software InterAKT Online S.A, specializata in furnizarea de solutii software pentru web development, web publishing si e-commerce. Termenii achizitiei nu au fost facuti publici. In derularea si finalizarea negocierilor de preluare, compania romaneasca a primit asistenta legala si financiara pentru a facilita vanzarea actiunilor catre Adobe din partea firmei Ensignht Management Consulting, care a realizat auditul financiar si legal al InterAKT.



„Achizitia InterAKT ne ofera atat o echipa locala foarte buna, cat si cateva oportunitati foarte incitante de a mari capacitatea Dreamweaver pentru dezvoltarea de aplicatii Web si de a extinde platforma si instrumentele Flex. InterAKT detine toate ingredientele strategice pentru a intari prezenta si accesul Adobe pe piata est europeana si completeaza fericit talentata echipa tehnica din centrele de Cercetare&Dezvoltare existente in America de Nord, Asia si Europa de Vest”, a declarat Digby Horner, vicepresedinte al Adobe Engineering Technologies Group.

InterAKT dezvolta aplicatii care permit companiilor crearea facila de aplicatii Web de gestiune de continut, Intranet si e-commerce, compania axandu-se pe crearea de produse pentru dezvoltatori web - inclusiv extensii software, plug-in-uri si solutii informatice complete. In urma integrarii companiei, produsele InterAKT vor fi oferite prin Adobe Labs si vor fi disponibile in cadrul noii versiuni extinse a Kollection, cel mai popular produs InterAKT, care include foarte multe functionalitati avansate pentru utilizatorii Dreamweaver care dezvolta pagini web, portaluri, blog-uri, galerii de imagini, site-



▶ Agenda

▶ Adobe a finalizat achizitionarea companiei romanesti InterAKT

▶ cuprins [ nr. 88 ] ▶ arhiva

▶ Cautare

Toate numerele ▼

Cauta ! cautare avansata

# Cuprins

- Despre noi
- Din culisele unei vanzari. Studiu de caz
- **Ghid practic: provocari tipice si solutii de succes**
- "Ensiht way": de la start-up la leader de piata
- Intrebari si raspunsuri

## Natalitatea si mortalitatea firmelor

*Numarul de radieri de firme mici si mijlocii, datorate falimentelor, s-a majorat, în primul semestru din 2006, cu 125,54% fata de perioada similara a anului trecut, releva un studiu al Consiliului National al Întreprinderilor Private Mici si Mijlocii din România (CNIPMMR), citat de NewsIn. Totodata, numarul de înmatriculari de IMM-uri a scazut cu 25,4% în primul semestru din 2006, fata de aceeasi perioada din 2005. „Numarul de radieri a crescut, pentru ca a fost simplificata legislatia falimentului si este normal ca, în România, 30.000\* de firme sa dispara în fiecare an si sa se înfiinteze în jur de 50.000-60.000, aceasta fiind rata de natalitate si de mortalitate normala pentru România în acest moment”, a declarat presedintele CNIPMMR, Ovidiu Nicolescu*

Gardianul – 05.09.2006

\*Din aproximativ 600.000 de IMM-uri inregistrate la clubuldeafaceri.ro

## Cum creștem? Unde găsim sprijin?

### Surse de finanțare:

- piața de investiții
- capital privat

**Business Angels** → “punte de legătură” între investiția inițială și perioada maturității firmei.

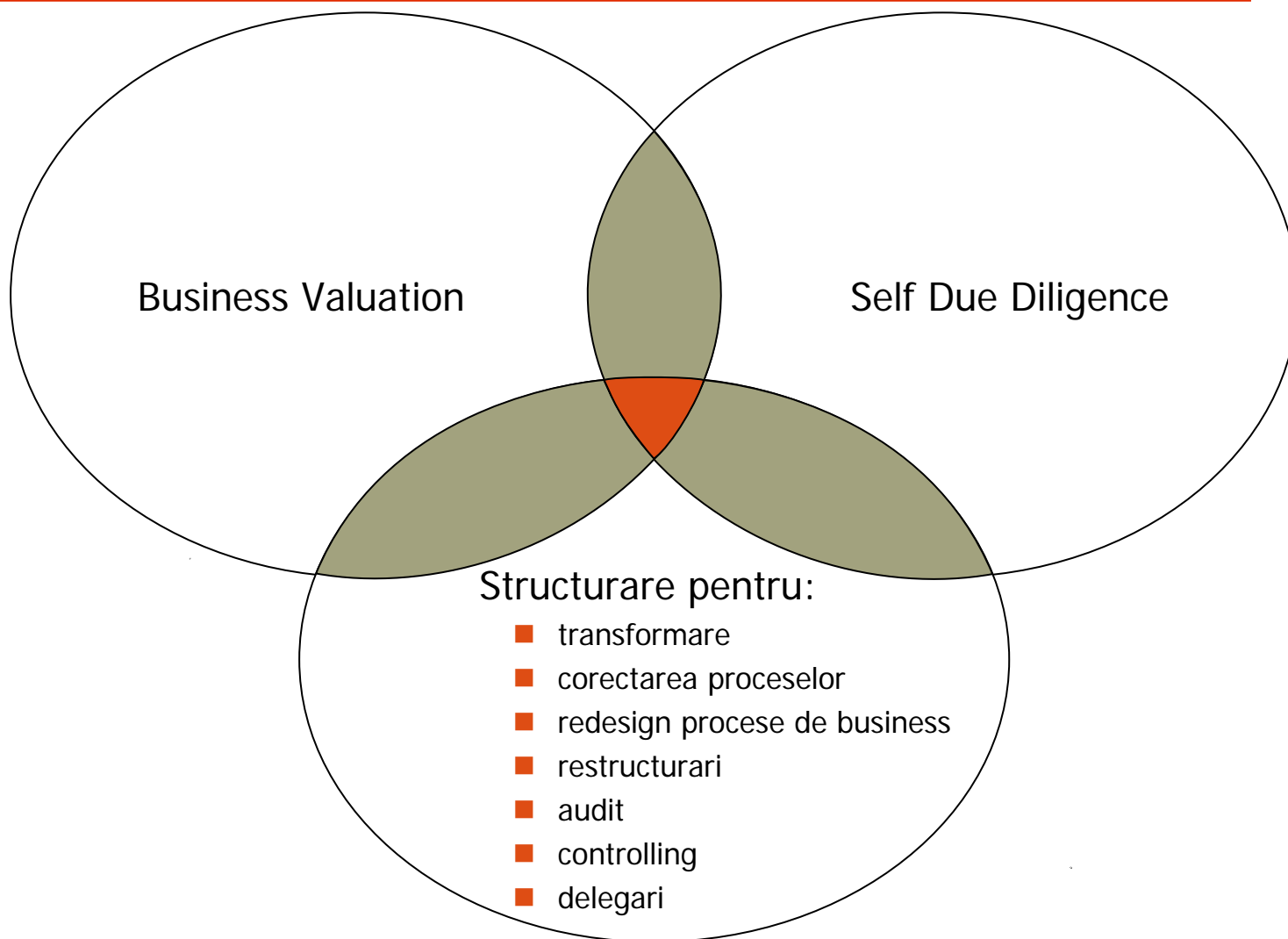
Infuzie de :

- capital
- know-how antreprenorial
- experiența a companiilor
- relații
- timp

[www.bucharestbusinessangels.ro](http://www.bucharestbusinessangels.ro)



## Cum stabilim valoarea noastră corectă?



## Factori critici de succes

### Tips & Tricks:\*

- Sa petreci suficient timp in cercetarea si dezvoltarea ideii de afaceri
- Sa ai o viziune clara; sa clarifici scopul si tinta de business pe termen lung
- Sa calculezi corect marimea pietei, momentul in timp, usurinta intrarii si potentiala cota de piata;
- Sa nu subestimezi cerintele financiare si "timing-ul"; sa nu proiectezi un volum prea mare de vanzari si sa nu estimezi costuri care sunt prea scazute
- Sa te focalizezi mai mult pe profit decat pe volumul vanzarilor si marimea companiei
- Sa ai un plan de contingenta si un plan de iesire

\*smallbusiness.aol.com

## Ghid practic: provocari tipice si solutii (1/4)

### Provocari

- Recrutarea si angajarea de personal

### Impact

- Poate avea impact asupra calitatii produselor/ serviciilor
- Fluctuatie ridicata a personalului duce la costuri ridicate
- Angajarea unui numar prea mare de personal se va reflecta de asemenea in costuri<sup>(5)</sup>

### Solutii

- Atragerea personalului prin promovarea ideii care sta la baza companiei<sup>(6)</sup>
- Implicarea personalului prin oferirea de actiuni/ optiuni, etc. cat si prin oferirea de autonomie

- Cresterea rapida a companiei

- Poate duce la:<sup>(6)</sup>
  - Management de proasta calitate, planificare gresita, consum prea mare al resurselor
  - Efectul leadership-ului se va dilua
  - Afacerea poate deraia de la scopul si obiectivele sale
  - Bariere de comunicare intre departamente si indivizi
  - Dezvoltarea angajatilor poate fi neglijata
  - Stress si "burnout"
  - Controlul calitatii nu este mentinut
  - Probleme financiare

- Pregatire si planificare atenta a cresterii<sup>(6)</sup>
- Folosirea de instrumente de control si auto-evaluare
- Limitarea cresterii afacerii

(5 – smallbusiness.aol.com

(6 – "Entrepreneurship", Robert D. Hisrich, Michael P. Peters

## Ghid practic: provocari tipice si solutii (2/4)

### Provocari

- Vanzari, distributie, promovare

### Impact

- Servicii slabe sau care nu sunt realizate la timp si in buget
- Pierdere de clienti

### Solutii

- Monitorizare a:<sup>(3)</sup>
  - Costurilor de vazare totale
  - Media de valoare/ contract
  - Media de noi conturi si de conturi pierdute
  - Cota de piata
  - Folosirea unui control eficient al stocurilor
  - Monitorizarea efortului de promovare

- Dependenta de un singur client

- Putere mica de negociere
- Depinde de situatia financiara a clientului si de comenzile acestuia

- Cel putin "two major accounts"
- Un client nu trebuie sa produca mai mult de 35% din cifra de afaceri a companiei<sup>(4)</sup>

(3 – "Entrepreneurship", Robert D. Hisrich, Michael P. Peters

(4 – Professor David Ambrose

## Ghid practic: provocari tipice si solutii (3/4)

### Provocari

- Actiune
- Alegerea modelului de business potrivit
- Lichiditate

### Impact

- Ideea de afaceri exista, este fiabila, dar nu se implementeaza
- Daca nu exista un business model bine definit, compania nu va avea:
  - Claritate
  - Predictibilitate
  - Plan
  - Monitorizare
- Lipsa de lichiditati are ca efect: pierderea credibilitatii, nerespectarea angajamentelor, incapacitate de plata, putand conduce pana la falimet

### Solutii

- Asumarea de risc
- Metodologie in privinta realizarii business plan-ului si a implementarii sale
- Crearea unui model de afaceri bazat pe cele mai bune practici, care sa urmareasca obiectivele strategice si scopul organizatiei.
- Creare de sisteme de control a cash-flow-ului, cum ar fi:
  - Proiectii de cash-flow
  - Fise zilnice de cashflow
  - Monitorizari lunare ale cash-flow-ului
  - Comparatii intre situatiile bugetate/ pro-forma si situatia reala

## Ghid practic: provocari tipice si solutii (4/4)

### Provocari

- Brand awareness

- Networking

### Impact

- Lipsa de cunoastere a marcii pe piata poate conduce la:
  - Scaderea vanzarilor
  - Putere scazuta de negociere atat cu furnizorii cat si cu clientii
  - Atragere de forta de munca de calitate precara

- Lipsa de vizibilitate
- Lipsa de contact cu clientii si eventualii parteneri de afaceri
- Impact asupra recrutarii de "seniors"

### Solutii

- Dialog continuu cu clientii <sup>(2)</sup>
- Crearea unui produs sau serviciu care defineste categoria din care face parte
- Diferentierea produsului fata de celelalte existente pe piata
- Calitatea modelului de promovare a brand-ului: creare de valori, simboluri
- Cooperarea cu experti in materie de PR si advertising

- Integrare in comunitatii de afaceri specifice domeniului de activitate
- Participarea la diverse evenimente
- Cooperarea cu Camere de comert

(2 – [www.businessweek.com](http://www.businessweek.com))

# Cuprins

- Despre noi
- Din culisele unei vanzari. Studiu de caz
- Ghid practic: provocari tipice si solutii de succes
- **“Ensign way”: de la start-up la leader de piata**
- Intrebari si raspunsuri

# “Ensignt way”: de la start-up la leader de piata

Ensignt Management Consulting - Acasa - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Refresh Print Mail Print Preview Stop

Address <http://www.ensight.ro/> Go Links

---

Know. Accelerate. Perform. English | Français

[Acasa](#) | [Cariera](#) | [Contact](#) | [Autentificare](#) | [Legal](#) | [Harta site-ului](#)



**ensight™**  
Management Consulting

**BUCHAREST CONTROLLING FORUM**

Why does controlling make the difference? Because only controlling can give you vital answers for your company growth and profitability

Finance New Role in Driving Business Performance  
Noul rol al finantelor in cresterea performantei in afaceri

17 October 2006  
J.W. Marriott Bucharest

organised by **HORVATH & PARTNERS** MANAGEMENT CONSULTANTS 

[Acasă](#) [Despre noi](#) [Soluții](#) [Referințe](#) [Presă](#) [Carieră](#) [Contact](#)

Ensignt > Acasa

**Stirile Ensignt**

**Ensignt la Zilele Biz : 180 de ani de experienta in 90 de minute**

Pe 23 octombrie, la Zilele Biz, Ensignt iti va prezenta elementele cheie ale succesului si insuccesului in domeniul start-up business. Workshopul "Lansarea unei afaceri performante: succese si insuccese vazute prin ochii unui consultant" se bazeaza pe...

**10.10.06**

**Prima participare Ensignt la business-edu**

**Bine-ai venit pe Ensignt.ro!**

**Progres**

Se spune ca traim intr-o lume marcata de transformare, unica siguranta fiind inovatia perpetua si adaptarea constanta la niste realitati care per uneori sa ne scape de sub control. Stabilizarea economiei romanesti a inceput sa devina o realitate, faza pionerabului a inceput sa se stinga. Este momentul in care consolidarea companiilor, realizata prin restructurarea lor, prin achizitia unor noi sau prin intrarea unor jucatori externi pe piata, genereaza o concurenta din ce in ce mai acerba si antrenanta pentru cei care s-au pregatit sa faca fata schimbarii. In acest context, orice transformare a companiei nu mai poate fi facuta fara o analiza obiectiva si un proces de decizie care trebuie sa tina cont de toti factorii existenti care relationeaza cu mediul economic. Riscul este prea mare; fara un proces corect de transformare si o analiza a managementului cresterii, se poate ajunge la pierderea locului pe piata. De aceea, pentru multi dintre cei care astazi conduc o companie, aceasta decizie pare difila de luat, multi osciland intre a nu

**Inscriere la Newsletter**

Tot ceea ce facem se bazeaza pe oamenii din echipa. Nimic altceva nu produce idei.



Recomanda pagina

Done Internet

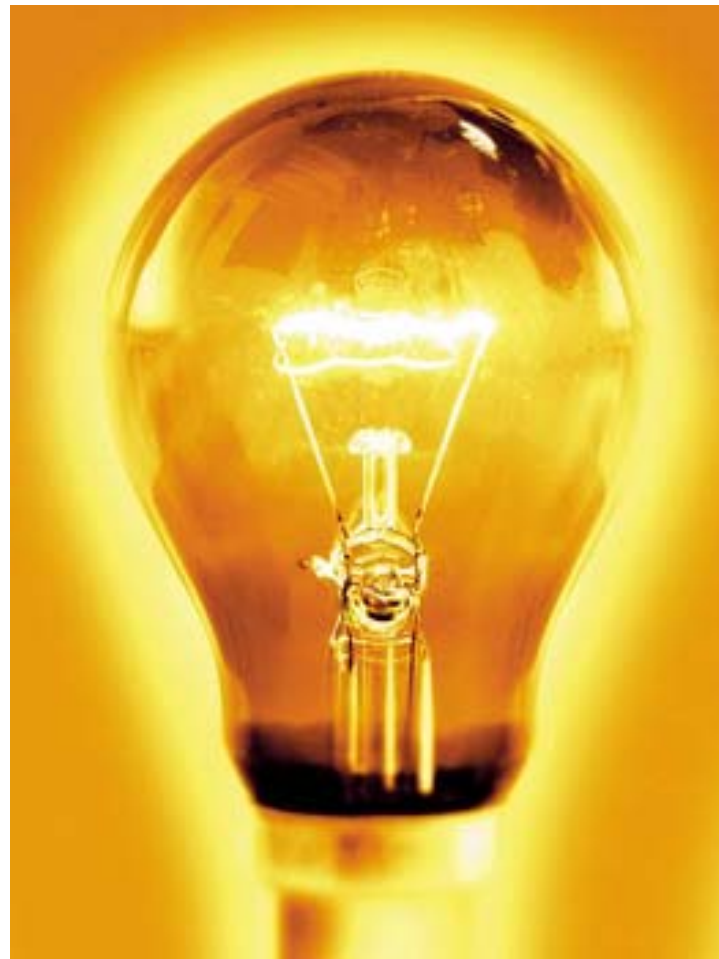
start Inbox - Micr... RE: Present... eNTime.NET... SOFTWIN S... Ensignt Man... Microsoft P... EN < > 18:56

## Cum a inceput?

Totul incepe de la o **idee**.

De ce eNsiht Management  
and IT Consulting?

**ensight**  
management & IT CONSULTING



## Ce te motiveaza/ajuta cand esti antreprenor?

---

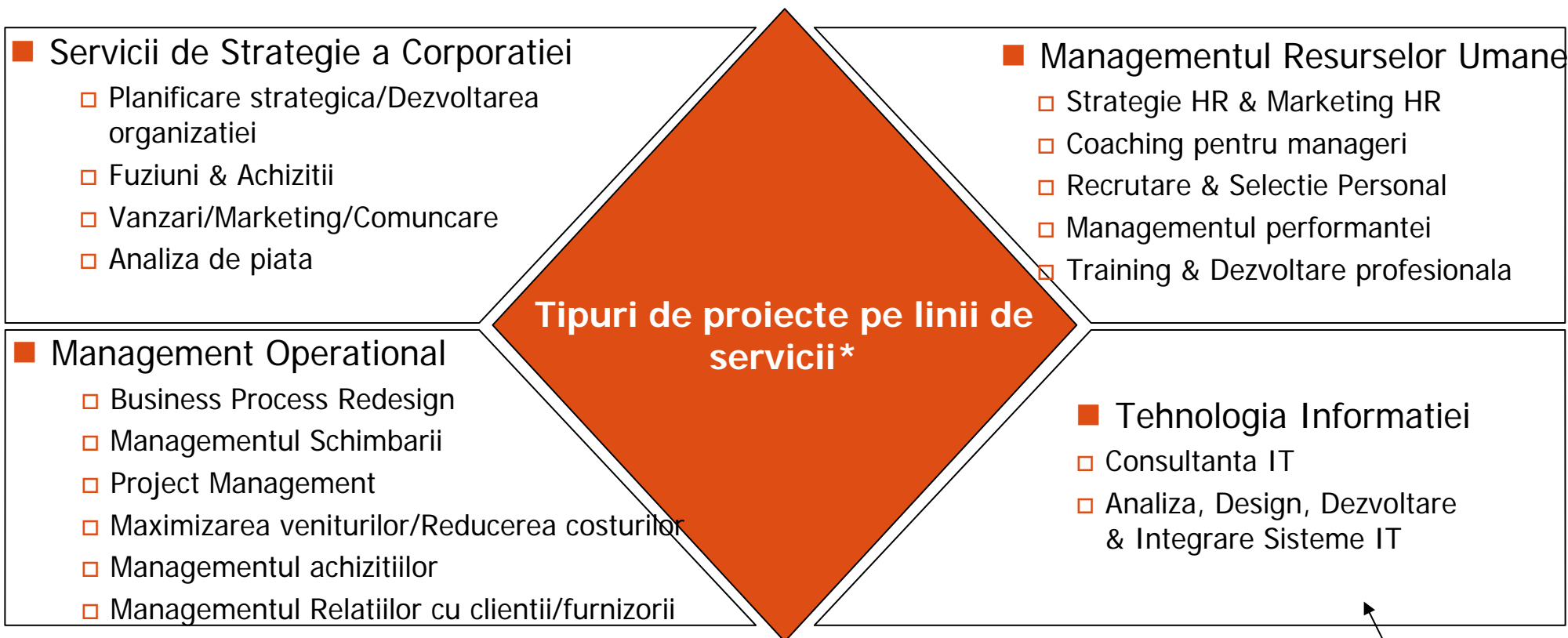
- Fosti clienti care te cauta sa le rezolvi "o problema"
- O opinie independenta
- Etica in afaceri
- Viziune
- Experienta
- Recomandari

## Ce obstacole intampini?

---

- No Name/No Brand
- Nu te mai cauta nimeni cand pe cartea de vizita nu mai apare numele unei firme cunoscute sau un titlu rasunator
- Cine iti cumpara primul proiect?

# Competente care ne-au ajutat sa ne impunem pe piata



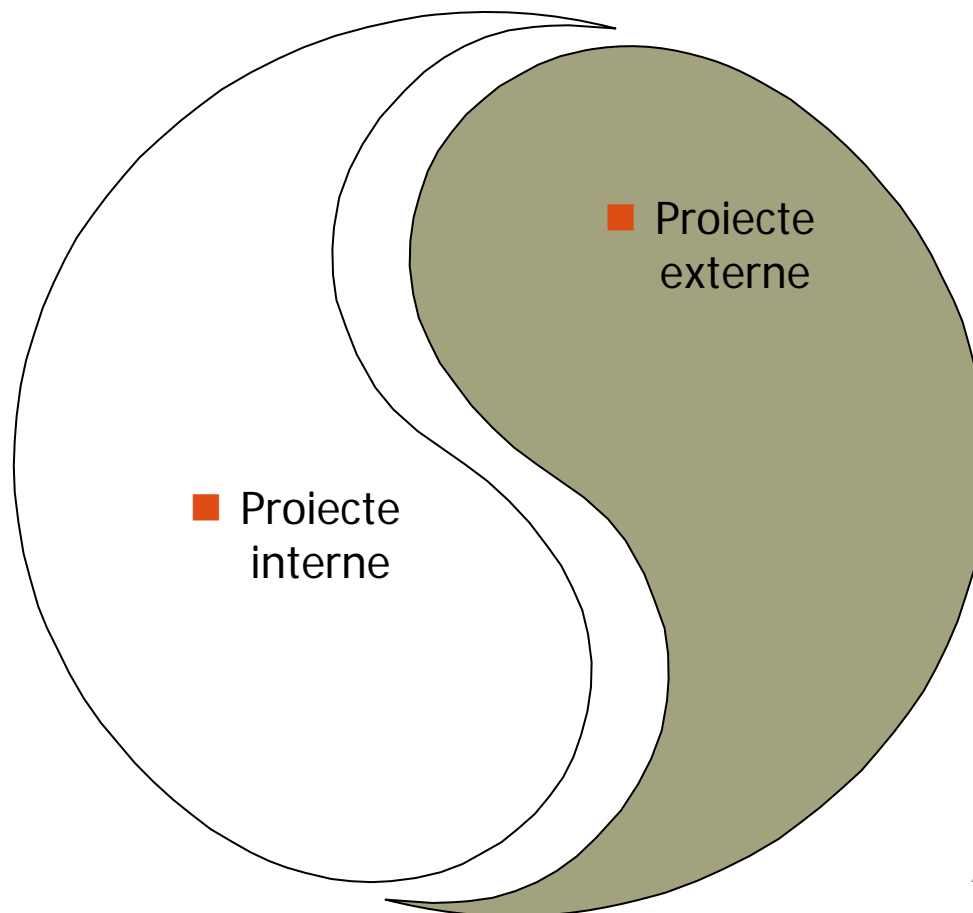
\* Conform FEACO Survey 2003

## De ce am evoluat?



- Li ajutam pe clienti sa vada mai mult
- Am inteles nevoile clientilor si ne-am adaptat acestora
- Am respectat etica in afaceri si consultanta
- Opinii independente

# Proiectele interne au sustinut cresterea companiei



## Tipuri de proiecte dupa 5 ani

### Proiecte interne

- Asigurarea calitatii
- Cartografiere procese si certificare
- Knowledge management
- Newsletter
- Sales kit
- Project management office
- Rebranding
- Organizare evenimente
- Comunicare interna
- Induction kit
- Training

### Proiecte externe semnificative

- Project management
- Evaluarea proiectelor
- Selectie si implementare solutii IT
- Analiza si design de sisteme informationale
- Auditul Sistemelor Informatice (SI) \*
- Evaluarea riscurilor
- Evaluarea Proceselor de Business
- Redesign al Proceselor de Business
- Managementul riscurilor si al schimbarii
- Planul de Continuitate al Afacerii si Recuperare in Caz de Dezastru

## Ce ne diferentiaza

---

- Cea mai importanta firma locala de consultanta in management, independenta, specializata pe proiecte "IT Driven"
- Experienta anterioara in proiecte din domeniul serviciilor financiare
- Resurse competente cu experienta in firme multinationale
- Cunoastere foarte buna a mediului economic local
- Raport excelent intre costul si calitatea livrabilelor noastre
- Abordare si metodologie clara si profesionista
- Transparenta si impartialitate

## Valorile Ensign

Căutăm permanent să cunoaștem mai mult. Aceasta sete ne inspiră să investigăm legăturile dintre lucruri, să înțelegem complet și corect, să găsim noi soluții și concepte. Fie că mergem pe un drum bătut sau construim o altă cale, mintea noastră e deschisă și pregătită să genereze schimbarea. De aceea suntem arhitecții inovației în industria noastră.

Spiritul de echipă se vede, nu se spune. El este o constantă a relațiilor dintre noi, fie că prin noi definim clienți, acționari, parteneri sau colegi. El ne ajută să facem pasul împreună și să cooperăm pentru a depăși presiunea timpului, lipsa sau abundența informațiilor, diferențelor culturale și umane și alte provocări. Camaraderia ne inspiră să găsim în colegul de lângă noi, un prieten.

Facem ce spunem și spunem ce facem. Nu avem nimic de ascuns și ne purtăm responsabil. Jucăm cinstit pe orice teren, indiferent de situație sau arbitru. Dorința noastră de a fi cei mai buni începe și se termină cu caracterul: etic și onest.

Dorința noastră de a reuși și de a ne atinge potențialul este promisiunea noastră cea mai puternică către clienți. Garanția pentru calitatea soluțiilor izvorăște din exigența noastră pentru lucrul bine făcut și din preocuparea permanentă de a înțelege și de a găsi cea mai potrivită soluție.

Dorința de a face lucrurile să se întâmple și de a lua inițiativa definește tot ceea ce facem: fie că e vorba de un proiect, de o discuție cu un client sau de un coleg ce are nevoie de ajutor. Ea ne ajută să mergem mai departe și să găsim permanent, în noi sau cu ceilalți, resursele și motivația de a evolua și de a reuși. Sursa energiei noastre vine din pasiunea pentru ceea ce facem, iar fundația ei este încrederea în puterile noastre.





# Intrebari si raspunsuri



# Va multumim!

---

*Pentru informatii suplimentare, va rugam sa ne contactati la:*

**Niro Business Center**  
184-186 Traian St., 024045  
Bucharest, Romania  
Phone: +4 031 4055468  
Fax: +4 031 4055467  
[contact@ensight.ro](mailto:contact@ensight.ro)  
[www.ensight.ro](http://www.ensight.ro)

**Know. Accelerate. Perform.**