

ENTREVISTA

Josep Gras Vives i

Socis de G2-SOFTWARE

"La gestió del programa és la més simple i ràpida possible, donat que l'instal·lador sol fer la feina de despatx un cop han acabat la feina física, és a dir, fora d'hores"



Jordi Gras Vives

Els germans Josep i Jordi Gras Vives munten l'any 1993 G2-Software, una empresa de serveis informàtics orientada al desenvolupament i la implantació de software empresarial i creen, un any després de constituir-se un programa de gestió específica per a instal·ladors (G2-INSTAL), a més de diferents per a altres sectors empresarials. Des de llavors, han aconseguit una cartera de 200 empreses, que suposen un miler d'usuaris que fan servir la seva solució com a eina de treball quotidiana. L'àmbit geogràfic d'aquest equip, amb base a Manresa (Bages) és tot Catalunya i Andorra.

Com s'estableix el contacte amb el Gremi d'Instal·ladors del Barcelonès Nord i el Baix Maresme?

—Volíem ampliar el nostre radi d'acció a l'àrea metropolitana de Barcelona, zona en la que no havíem incidit mai encara amb una acció comercial concreta i específica, tot i tenir-hi ja clients del ram dels instal·ladors que havien anat arribant, sense haver-nos-ho proposat. Quan ens ho vam plantejar, vam creure que el millor canal per fer conèixer la nostra solució era fer-ho a través d'un gremi d'instal·ladors situat en l'àmbit d'acció en la que volíem introduir-nos, i d'aquí va néixer el contacte i l'acord de col·laboració un cop el gremi va validar la nostra solució.

Quins avantatges suposa per als agremiats el conveni de col·laboració?

Els agremiats poden gaudir d'una eina de gestió empresarial que està totalment orientada i pensada per a ells, amb tot el suport i servei postvenda necessari perquè li puguin treure tot el suc, tot plegat amb l'aval i suport del gremi.

Disposeu de diferents programes, però el que recomaneu a aquest col·lectiu és el G2 Instal. El nom ja indica que està dissenyat per a aquest col·lectiu. Què us porta a dissenyar un producte específic?

—Va se fruit de les necessitats d'una empresa instal·ladora que es trobava en plena expansió situada a la nostra zona d'origen, que és Manresa. Aquesta empresa va requerir dels nostres serveis l'any 1994, poc després de constituir-nos, per desenvolupar un programa que s'adaptés a les seves necessitats concretes com a

empresa instal·ladora d'una certa magnitud. Aquesta empresa tenia clar dos requisits: que volia treballar amb un proveïdor local i que aquest proveïdor havia de desenvolupar el programa segons les necessitats i requeriments especificats. Un cop realitzat el producte, es va veure clar que es podia estandaritzar per a totes les empreses instal·ladores fos quina fos la seva envergadura, doncs totes les empreses del ram tenen un denominador comú en quan a l'operativa de treball.

Quina casuística en concret té aquest sector en el moment de tenir en compte les operacions?

—Les principals casuístiques específiques del sector són, des del punt de vista del nostre producte informàtic G2-Instal: la gestió ràpida i àgil de les referències i dels articles, que poden arribar a ser milers, i la gestió dels pressupostos i el control dels costos dels treballs executats. I que aquesta gestió sigui el més simple i ràpida possible, donat que en general el perfil de l'instal·lador sol ser que fan la feina de despatx un cop han acabat la feina física, és a dir, fora d'hores.

Com molt bé compartiu, molts professionals es queixen que després de la feina física els queda la feina de despatx, de revisió d'estocs, de preparació de pressupostos, de facturació, de relació amb els bancs. El programa com els pot ajudar en aquests camps: marquetin de l'empresa, elaboració de pressupostos, nòmines, estocs, seguiment de pagament, morositat, seguiment de tresoreria...

—Precisament una de les principals problemàtiques de l'empresa instal·ladora és que fa servir diferents eines

informàtiques totalment desconnectades entre elles per portar a terme les diferents tasques; llistats en word, llistats en excel·l, ... aquesta dispersió vol dir molta pèrdua de temps i un percentatge molt elevat de cometre errors, que comporta en resum que la productivitat caigui en picat, fet que es tradueix en pèrdua de diners. El que nosaltres oferim amb el programa G2-Instal és que amb una sola eina puguin portar a terme de forma totalment integral –insistim de forma totalment integral i unificada– les diferents tasques (pressupostos, control dels costos dels treballs, control dels estocs, facturació, seguiment pagaments i cobraments, control de despeses, nòmines...). És a dir, posant un exemple molt gràfic, prement un clic damunt d'un client poden saber els pressupostos que se li han fet, els treballs en curs o tancats, les calderes o aparells que té instal·lats, la facturació efectuada, el pendent de cobrament i les accions comercials que li han fet, ... Un altre exemple gràfic és que prement el clic damunt d'una referència d'article, poden saber l'historial de compres efectuades amb les respectives variacions dels preus, l'estoc, el total facturat de l'article, a quins treballs s'ha imputat, ...

Si un instal·lador s'interessa per obtenir informació, què ha de fer?

Necessita d'un equip informàtic específic?

–Qualsevol ordinador amb sistema operatiu Windows serveix per a treballar amb el programa G2-Instal.

Us desplaçeu a fer una demostració, formació i seguiment a domicili?

–La demostració i posterior implantació i formació sempre la fem a la seu de l'empresa client; creiem que és la millor manera per implementar amb èxit el programa, oferint aquests serveis amb el màxim de qualitat i perfecció, i això només s'aconsegueix anant 'in-situ' a domicili. L'objectiu és que el client li pugui treure el 100 % de suc al producte, perquè això li repercutirà en benefici propi.



**Josep
Gras
Vives**

"Els agremiats poden trobar en el programa G2-Instal la gestió ràpida i àgil de les referències i dels articles, que poden arribar a ser milers, i la gestió dels pressupostos i el control dels costos dels treballs executats"



**Jordi
Gras
Vives**

"Un exemple gràfic és que prement el clic damunt d'una referència d'article, l'instal·lador pot saber l'historial de compres efectuades amb les respectives variacions dels preus, l'estoc, el total facturat de l'article, a quins treballs s'ha imputat,..."

Quina és la tipologia dels vostres clients?

–Un 50% de microempreses (d'1 a 10 treballadors). Un 40% de petites empreses (de 10 a 50 treballadors) i un 10% de mitjanes empreses (de 50 a 200 treballadors).

Quin és el catàleg d'altres programes per a l'empresa que heu desenvolupat?

–Disposem d'altres solucions sectorials. El programa G2-Gest està pensat per a empreses comercials (que compren i venen); el G2-Costos per a constructors, serralleries, fusters, tallers reparació, etc.; el G2-TPV està adreçat per a punt de venda TPV (per a botigues i centres comercials) i el G2-Tmec és específic per al control de producció i presència per a les indústries metal·lúrgiques.

-En què esteu treballant?

–Actualment estem desenvolupant el G2-Mobile, una plataforma i solució de mobilitat per poder treballar de forma totalment autònoma amb dispositius mòbils, enfocat a diferents sectors empresarials, entre aquests als instal·ladors i serveis tècnics (G2-SAT), que els permetrà gestionar els treballs (entrar hores, facturar i cobrar el treball) *in-situ* a casa del client, tot sincronitzant les dades a través de la cobertura GPRS o 3G amb el sistema central.

Esteu en conjuntura de crisi o aneu fent...

–Anem fent... constatem i sofrim, com moltes empreses, una paralització en les vendes i projectes, degut a la situació actual de crisi i a la por que aquesta es perpetui. Això frena al client a invertir, en el cas particular en els nostres productes, malgrat que en tenen la necessitat i que se'ls hi adapta i encaixa perfectament. Creiem que la situació actual de crisi és molt delicada i greu, provocant l'efecte «dominó» al llarg de la cadena (jo no inverteixo perquè la feina m'ha baixat en picat i les perspectives que aquesta augmenti són negres, per tant tinc poca liquiditat, tinc problemes a aconseguir diners, feines a aguantar i a sobreviure, tallo les inversions en sec...)