

"Cloud-ul și AI-ul schimbă fundamental modul în care companiile iau decizii"

(Interviu cu Iulian Motoi, CEO ELIAN Solutions)

Digitalizarea companiilor nu mai înseamnă doar implementarea unor soluții software, ci transformarea modului în care sunt luate deciziile și gestionate procesele de business. Într-un context în care inteligența artificială și serviciile cloud redefinesc eficiența operațională, organizațiile sunt tot mai interesate de sisteme ERP capabile să ofere informații în timp real și

să automatizeze activitățile repetitive. Iulian Motoi, CEO al ELIAN Solutions, ne-a vorbit, într-un interviu, despre maturizarea pieței de digitalizare, avantajele trecerii la soluții ERP în cloud, rolul tot mai important al inteligenței artificiale și provocările pe care companiile trebuie să le depășească pentru a transforma tehnologia într-un avantaj competitiv.

Reporter: În primul rând, cum a arătat 2025 pentru ELIAN Solutions - ce a mers bine și ce nu?

Iulian Motoi: Pentru multe companii din zona de tehnologie, ultimii ani au fost marcați de creștere accelerată. Pentru noi, 2025 pare să fi fost, mai degrabă, un an de echilibru între consolidare și asumarea unor proiecte tot mai complexe.

A fost un an în care am livrat proiecte cu impact real în eficiența operațională a clienților, dar și unul în care am văzut clar că nu toate companiile sunt pregătite să îmbrățișeze schimbarea în același ritm. În spatele acestor proiecte, diferența nu ține doar de tehnologie, ci de execuție și mai ales de oameni. Implementările ERP sunt, în esență, procese de durată, care implică resurse semnificative de ambele părți și care rareori sunt simple.

Nu poți să livrezi proiecte ERP în bugetul și timeline-ul promis

fără o echipă bine pregătită, care funcționează împreună. Este un proces de durată, nu unul rapid. Într-o piață în care multe implementări ajung să depășească estimările inițiale, livrarea în parametri stabiliți rămâne un indicator relevant, dar încă greu de atins la scară largă.

În același timp, creșterea rapidă vine cu propriile provocări. Pentru ELIAN Solutions, ultimii ani au însemnat și o presiune internă de organizare: structuri de management mai solide, procese mai clare, indicatori de performanță și investiții constante în formarea echipei. Livrarea acestor proiecte în bugetul și intervalul de timp agreeate la semnarea contractului sunt doi parametri pe care nu multe companii din domeniu îi bifează în acest moment, iar atunci când se întâmplă (iar la noi se întâmplă în 99,99% din cazuri) este meritul ambelor echipe:

client și implementator.

Acestea sunt ajustări mai puțin vizibile în exterior, dar esențiale pentru a susține un ritm de livrare constant într-o piață în care cererea pentru astfel de proiecte continuă să crească.

Reporter: În ce măsură poate schimba adoptarea ERP rolul directorilor financiari și executivi din companiile românești în următorii 5-10 ani?

Iulian Motoi: Cred că rolul unui lider se transformă deja și chiar rapid. Dacă ne uităm la zona financiară, rolul CFO-ului începe să fie diferit față de acum câțiva ani. În loc să petreacă timp centralizând date, verificând tabele și făcând calcule manual, începe să lucreze cu informații care vin în timp real.

Un sistem ERP, adică un software care adună într-un singur loc toate procesele unei companii (financiar, vânzări, stocuri, producție), face exact asta: leagă toate aceste informații între ele.

În consecință, deciziile nu mai sunt luate "după ce vedem raportul de luna trecută", ci aproape pe loc.

În următorii ani, cred că vom vedea tot mai mulți CFO care nu mai lucrează în Excel, ci coordonează indicatori în timp real și iau decizii asistate de tehnologie. Iar aici începe să conteze tot mai mult și integrarea instrumentelor bazate pe inteligență artificială, precum Microsoft Copilot sau agenții AI integrați în ERP.

Aceste tehnologii pot automatiza sarcini repetitive, pot genera analize, evidenția riscuri sau propune acțiuni pe baza datelor existente în companie. Practic, vorbim despre un mod de lucru în care liderii au acces mai rapid la informații relevante și pot lua decizii mai bine fundamentate.

Rolul tehnologiei este să elimine activitățile consumatoare de

(continuare în pagina 60)

IULIAN MOTOI:

"Cred că, în 2026, discuția nu mai este despre "viitorul cloud-ului". Prezentul este deja cloud. În cazul nostru, livrăm exclusiv proiecte SaaS și nu mai avem clienți care solicită implementări on-premises. Piața începe să înțeleagă că modelele clasice devin tot mai greu de susținut și tot mai limitate în raport cu ritmul în care evoluează tehnologia".





(urmare din pagina 58)

timp și să permită echipelor să se concentreze pe lucrurile care contează cu adevărat: strategie, analiză și dezvoltarea business-ului.

Reporter: Când devine, în mod real, necesar un ERP într-o companie și ce presupune, dincolo de tehnologie, o astfel de implementare?

Iulian Motoi: Una dintre confuziile frecvente legate de digitalizare este că ar fi o schimbare rapidă, care ține doar de alegerea unui software. În realitate, procesul este mult mai lent și mai complex. ERP-ul nu este nici primul pas, dar nici ultimul. Mai degrabă, este punctul în care lucrurile încep să se lege, un nucleu operațional și de decizie de business care adună într-un singur sistem toate procesele importante ale companiei, de la financiar la stocuri sau producție.

Momentul în care o companie ajunge aici este, de obicei, destul de clar: procesele sunt deja parțial organizate, dar devin greu de urmărit, iar nevoia de control și vizibilitate în timp real începe să fie critică. Este momentul în care Excelul nu mai

salvează tot.

Implementarea în sine nu este însă doar un proiect tehnic. Este, de fapt, o schimbare de mod de lucru. Este despre cum vrem să gândim și să lucrăm în viitor: mai colaborativ, mai transparent și cu decizii informate, în timp real.

În practică, asta înseamnă că un ERP nu rezolvă toate problemele existente, ci le face vizibile și obligă organizația să le structureze. De aici vine și diferența dintre companiile care reușesc și cele care rămân blocate în proces: nu tehnologia în sine, ci modul în care este integrată în cultura organizațională.

Reporter: Se schimbă modul în care gândesc CEO și CFO în România, pe fondul presiunii de digitalizare? Și care rămâne principala rețineră?

Iulian Motoi: Schimbarea este deja vizibilă, mai ales în tipul de întrebări care apar în discuțiile cu liderii de companii. Nu mai vorbim despre "trebuie să fim digitali", ci despre "cum putem fi mai rapizi, mai conectați, mai buni, să avem randament, să optimizăm".

Accentul se mută, astfel, de la intenție la execuție. Iar pe termen mediu, diferența nu pare

să fie dată neapărat de dimensiunea companiei, ci de capacitatea ei de a rămâne flexibilă și de a lua decizii clare, pe baza datelor.

În acest context, tehnologia nu mai este doar un instrument auxiliar, ci o direcție strategică pe care companiile nu își mai permit să o amâne. ERP-ul vine să structureze procesele și informațiile din companie, iar soluțiile bazate pe inteligență artificială încep să preia tot mai multe sarcini repetitive, de analiză sau de generare a informației. Practic, combinația dintre ERP și AI schimbă modul în care lucrează echipele de management: mai puțin timp consumat pe operațional și mai mult focus pe decizii, strategii și dezvoltare.

Reținerile există însă în continuare. Cea mai frecventă ține de percepția că implementarea unui ERP aduce mai degrabă haos, costuri și presiune internă. Eu consider că un parteneriat bine construit reduce toate aceste lucruri la minimum.

Reporter: Ce procese considerați că ar trebui automatizate prioritar în orice organizație?

Iulian Motoi: Când vine vorba de automatizare, tentația

este să te gândești la lucruri complexe. Dar, de fapt, cele mai mari câștiguri apar din procesele de bază, cele care consumă zilnic timp și energie, fără să aducă neapărat valoare strategică.

La nivel de bază, în orice companie ar trebui automatizate procese precum facturarea, generarea și trimiterea rapoartelor financiare, gestiunea stocurilor, planificarea comenzilor și a producției sau fluxurile de aprobare internă, cum sunt cele de achiziții. La acestea se adaugă zone precum cash-flow-ul previzionat, P&L-ul sau urmărirea bugetară, toate esențiale pentru o imagine clară asupra business-ului. Acestea sunt și procesele în care se pierd cele mai multe resurse atunci când sunt gestionate manual.

Reporter: Cloud ERP vs. on-premises: încă există rețineri față de ERP-ul în cloud /SaaS. Care sunt temerile și cum pot fi ele demontate?

Iulian Motoi: Cred că discuția ar fi mai clară cu puțin context. Un ERP în SaaS înseamnă că sistemul nu mai este instalat pe

(continuare în pagina 61)

(urmăre din pagina 60)

serverele companiei, ci este accesat online, la fel cum folosești adresa de Gmail sau Google Drive.

Avantajul este că nu mai depinzi de infrastructură proprie, ai acces de oriunde, actualizările se fac automat și, în general, sistemul este mai ușor de scalat pe măsură ce compania crește.

Dar cred că, în 2026, discuția nu mai este despre "viitorul cloud-ului". Prezentul este deja cloud. În cazul nostru, livrăm exclusiv proiecte SaaS și nu mai avem clienți care solicită implementări on-premises. Piața începe să înțeleagă că modelele clasice devin tot mai greu de susținut și tot mai limitate în raport cu ritmul în care evoluează tehnologia.

Reținerile există încă și apar, în special, din teama de a pierde controlul asupra datelor. Dar mai ales din dificultatea de

a vedea diferența reală de valoare dintre soluția actuală și ceea ce poate oferi un ERP SaaS. De multe ori, companiile analizează costul upgrade-ului, dar nu și costul faptului că rămân într-o tehnologie învechită: lipsa automatizării, procese lente, limitări de integrare sau acces restricționat la noile tehnologii.

În realitate, sistemele cloud sunt, de multe ori, mai sigure decât cele administrate intern, tocmai pentru că sunt dezvoltate și întreținute de companii globale de tehnologie, cu standarde foarte ridicate de securitate și actualizare continuă. Cloud-ul SaaS oferă scalabilitate, securitate sporită, actualizări continue și accesibilitate, pe lângă faptul că este direcția clară spre care merge tehnologia Microsoft și știm din experiență că e bine să fii în ritm cu ea.

În plus, majoritatea funcționalităților noi, mai ales cele bazate pe inteligență artificială, sunt

disponibile exclusiv în cloud. Vorbim aici despre Microsoft Copilot, agenți AI și automatizări inteligente care pot schimba modul în care lucrează companiile. Pentru a beneficia de aceste capacități, upgrade-ul la Business Central SaaS devine practic necesar.

Cred că viitorul va aparține companiilor care încep să adopte AI din timp, într-o perioadă în care aceste tehnologii încă se definesc. Cele care rămân blocate în infrastructuri și modele tehnologice vechi vor avea tot mai multe dificultăți în a ține pasul cu viteza pieței și cu nivelul de eficiență pe care îl vor aduce noile instrumente.

Reporter: Dacă v-ați întoarce în 2008, când ați pus bazele companiei, ce v-ați dori să știți?

Iulian Motoi: Locul în care sunt astăzi din punct de vedere profesional este exact locul unde am visat să ajung atunci când am început. Nu întotdeauna deciziile luate au fost cele

mai bune. Cred însă că parcursul profesional al oricărui antreprenor sau manager este o sumă de realizări și eșecuri. Important este ce înveți din acest drum și ce construiești după decizii mai puțin inspirate.

Dacă ar fi să mă întorc în 2008, probabil mi-aș spune să nu îmi fie teamă să testez mai mult și să caut constant alternative. Cred că una dintre cele mai mari greșeli pe care le poți face este să rămâi pe loc din teama de a greși. În business, nu ai întotdeauna toate răspunsurile de la început. Important este să ai curajul să încerci, să înveți rapid și să ajustezi direcția atunci când este nevoie. De multe ori, progresul vine tocmai din experiențele care, la momentul respectiv, par dificile sau imperfecte.

Iar dacă ar fi să aleg o decizie esențială, ar fi alăturarea la un

(continuare în pagina 62)





(urmare din pagina 61)

grup unde am găsit un context care ne-a accelerat dezvoltarea și oameni de la care am avut cu toții de învățat, atât eu, cât și echipa ELIAN.

Cred că dezvoltarea reală apare atunci când rămâi deschis la schimbare, la oameni noi, la idei diferite și la contexte care te obligă să evoluezi. Iar în tehnologie, mai ales astăzi, viteza de adaptare începe să conteze aproape la fel de mult ca experiența în sine.

Reporter: Pe o piață competitivă, ce face ELIAN Solutions diferit?

Iulian Motoi: Deși discuția este, de multe ori, despre tehnologie, diferența reală nu apare acolo. În practică, soluțiile sunt comparabile, iar ceea ce separă proiectele reușite de cele problematice ține mai degrabă de execuție.

În industrie există încă multe implementări care depășesc bugetele sau durează mai mult decât s-a estimat inițial. Din punctul nostru de vedere, un proiect trebuie evaluat corect de la început și livrat în parametri stabiliți.

Este, de altfel, una dintre vul-

nerabilitățile recurente ale pieței locale: estimări optimiste la început, urmate de ajustări pe parcurs. În acest context, predictibilitatea devine un criteriu din ce în ce mai important pentru companii.

Cu aproape două decenii de experiență și peste 400 de implementări, ne-am poziționat

într-o zonă în care accentul cade mai puțin pe vânzarea tehnologiei și mai mult pe felul în care aceasta este integrată în business. Suntem partener Microsoft Cloud Solution Provider și avem structura unei echipe care lucrează personalizat pe fiecare proiect.

În plus, direcția noastră este clară: cloud SaaS și AI integrat direct în ERP. Microsoft Business Central SaaS include deja capabilități AI prin Copilot și agenți AI, care schimbă modul în care utilizatorii analizează informațiile și iau decizii.

Dincolo de poziționare, diferența este susținută și operațional: echipe dedicate pentru fiecare etapă, de la implementare la suport și analiză de date, și un proces de evaluare în care bugetul stabilit la început este tratat ca buget final, nu ca punct de plecare.

Această abordare, mai conservatoare în estimare, dar mai stabilă în livrare, a dus, în timp, la relații pe termen lung cu clienții, inclusiv în cazuri în care aceștia au venit după experiențe dificile cu alți furnizori.

Reporter: După aproape două decenii în piață, unde vedeți următoarea schimbare majoră în zona ERP și digitalizare?

Iulian Motoi: Mai degrabă decât o următoare mare inovație, discuția pare să se mute în zona de adopție: cât de repede și cât de bine reușesc companiile să integreze noile tehnologii în procesele lor de zi cu zi. Nu vorbim despre o inovație punctuală. Vedem tot mai clar direcția în care merge piața și începem să integrăm agenți AI atât în procesele noastre interne, cât și în proiectele clienților.

În zona ERP, această schimbare devine vizibilă mai ales în soluțiile noi, cum este Microsoft Business Central în varianta SaaS - practic, versiunea accesată online, care permite actualizări constante și integrarea unor funcționalități noi.

Aici apar deja instrumente bazate pe inteligență artificială care pot automatiza sarcini, pot

genera analize sau pot ajuta în luarea deciziilor. Nu este încă o schimbare spectaculoasă la nivel vizibil, dar este una care începe să se simtă în modul de lucru. Pentru ELIAN Solutions, direcția nu este neapărat despre a "lansa" ceva nou, ci despre a valorifica aceste instrumente în mod practic, în proiecte reale.

Facem acest pas pentru că, în viitorul apropiat, vor fi foarte puține domenii care nu vor optimiza procese prin AI. Iar companiile care nu încep să înțeleagă și să testeze aceste tehnologii riscă să fie în dificultate pe termen mediu. În acest context, diferența nu va fi făcută doar de accesul la tehnologie, ci de capacitatea de a o integra coerent în organizație, un proces care ține mai puțin de IT și mai mult de modul în care este gândit business-ul.

Reporter: Mulțumesc!