



## Pentru companiile dinamice, raportul calitate-preț care face diferența

### Overview

#### Profilul companie:

Advantage Software Factory (ASF) dezvoltă produse software, atât în serie, cât și individualizate. Fiecare aplicație vândută este însoțită de servicii de consultanță, analiză, implementare, management și mentenanță. ASF și-a început activitatea în anul 2000, având la înființare doar 5 angajați. În prezent, numără 52 de angajați.

#### Necesitatea:

Pe măsură ce afacerea a luat amploare și compania s-a dezvoltat, a apărut necesitatea achiziției mai multor servere, la un preț avantajos.

#### Soluția:

ASF a achiziționat inițial două servere de la PRO SYS, care s-au dovedit de o reală valoare, și care au fost, ulterior, relocate altor sarcini de lucru, mai precis, au fost folosite ca servere de dezvoltare, rol ce l-au pastrat până în ziua de astăzi.

#### Beneficii:

- Raport calitate-preț foarte bun
- Durabilitate în timp
- Servicii de service rapide și eficiente
- Transport asigurat

*“Coeficientul dintre calitate și preț este, astăzi, ca și atunci, mai bun. De-a lungul timpului, produsele și-au dovedit eficiența și am continuat colaborarea cu PRO SYS, pentru că, într-adevăr, prețurile lor sunt semnificativ mai mici decât ale altor branduri internaționale”.*

Vali Drăgănuță, Project Manager, Advantage Software Factory

Compania **Advantage Software Factory** (ASF) se numără printre principalii jucători de pe piața de soluții IT de business din România. Compania românească s-a dezvoltat considerabil pe piața de profil, prin calitatea serviciilor oferite și, mai ales, prin grija pentru client, considerat centrul activității, pentru care customizează fiecare serviciu și produs în parte. Mai mult, își concentrează activitatea și pe satisfacerea clienților clienților, ca efect al unei excelente colaborări cu companiile client.

Advantage Software Factory și-a început activitatea în anul 2000, având la înființare doar 5 angajați. În cei nouă ani de activitate, numărul total s-a mărit în ritm alert, până la 52 de angajați, în prezent. În perspectivă, ASF dorește să devină cel mai important furnizor de soluții business din România, customizate pentru clienți, până la sfârșitul anului 2009.

Printre clienții ASF se numără companii de renume din domeniul bancar, cu care colaborează mai ales pe aplicațiile de colectare (ING, Millenium Bank, HVB/Unicredit, Credit Europe Bank), din domeniul operatorilor de telefonie mobile (Vodafone) sau din alte ramuri industriale (Rompetro, Danubius, EOS KSI, Eurisko, Euroest, Century21 s.a.m.d.). Compania de aplicații software face implementări atât în diviziile din România ale clienților, cât și în cele din afară, cum este cazul companiilor EOS KSI și HVB/Unicredit.

*„Calitatea și performanțele sunt la același nivel cu al celorlalte branduri, dar prețul, fiind un produs local, este semnificativ mai mic. “*

Vali Drăgănuță, Project Manager, ASF

### **Necesitatea**

Pe măsură ce afacerea a luat amploare și compania s-a dezvoltat, a apărut necesitatea achiziției mai multor servere. ASF avea în plan un proiect experimental intern, pentru care a căutat un server potrivit, la un preț avantajos.

### **Soluția**

Urmând recomandarea unor clienți, ASF a contactat PRO SYS, stabilind atunci, prin cumpărarea primelor două servere, începutul unei colaborări de durată. Aceste două servere inițiale, care s-au dovedit de o reală valoare, au fost, ulterior, relocate și altor sarcini de lucru, mai precis, au fost folosite ca servere de dezvoltare, rol ce l-au pastrat până în ziua de astăzi. Prin urmare, pe lângă eficiență, serverele PRO SYS și-au dovedit și rezistența în timp.

*„La început, am cumpăram două servere de la PRO SYS, ce și-au dovedit în timp durabilitatea. Raportul dintre calitate și preț este, astăzi, ca și atunci, mai bun. După aceea, de-a lungul timpului, produsele și-au dovedit eficiența și am continuat colaborarea cu PRO SYS, pentru că, într-adevăr, prețurile lor sunt semnificativ mai mici decât ale altor branduri internaționale.”*

*“Un avantaj considerabil a fost și compatibilitatea cu sistemele de operare pe care noi le folosim, în special Linux.”*

Vali Drăgănuță, Project Manager ASF.

*Un avantaj considerabil a fost și compatibilitatea cu sistemele de operare pe care noi le folosim, în special Linux.”*, afirmă Vali Drăgănuță, Project Manager ASF.

Compania ASF a rămas un client fidel al PRO SYS, după primele două servere de la începutul colaborării urmând: TRUSTER RX7260D, EX5200A, EX5200B, RX7260A și RX7260B. Calitatea serverelor a contribuit la decizia de a achiziționa și alte produse marca PRO SYS, cum ar fi stații de lucru (THEON 2880SX, 2880SX, 3200PM) sau monitoare.

Serverele TRUSTER de la PRO SYS au la bază platforme Intel, special create pentru medii critice, asigurând rularea aplicațiilor intensive, stocarea bazelor de date și protecția datelor importante. Aceste servere elimină probleme fatale cum ar fi căderea sistemului sau inoperabilitatea. Un exemplu de astfel de server, folosit și de ASF, este RX7260D, soluția ideală pentru baze de date mari și pentru aplicații critice. Realizat în jurul chipsetului Intel 5000P, cu suport pentru două procesoare Intel Xeon Multi-Core și până la 32GB, RX7260D are un subsistem RAID SAS integrat cu opțiune pentru BBU. Cu până la 6 hard disk-uri SAS, asigură o capacitate de stocare internă de maximum 1.8TB, care poate fi extinsă prin conectarea la sisteme de stocare externă, prin iSCSI sau Fiber Channel HBA. În plus, RX7260D este certificat Microsoft HCL pentru Windows 2003 Server.

#### **Beneficiile**

Raportul calitate-preț foarte bun diferențiază PRO SYS de brandurile internaționale, prin faptul că elementele componente sunt asamblate local, în România: *„Calitatea și performanțele sunt la același nivel cu al celorlalte branduri, dar prețul, fiind un produs local, este semnificativ mai mic.”* subliniază Vali Drăgănuță.

ASF folosește serverele PRO SYS în dezvoltarea de soluțiile costomizate pentru clienți. „Noi vrem un server pe care să avem un manager de mașini virtuale. Adică, într-un singur server, într-o singură cutie fizică, putem să punem de fapt 10-15 servere virtuale. Pentru că, de fapt, la fiecare proiect, n-ai nevoie de un singur mediu de dezvoltare, ai nevoie de vreo trei. Trebuie să mergi cu mai multe în paralel, iar atunci îți trebuie mai multe. De fapt, ca număr de medii de dezvoltare, ca număr de servere, sunt mult mai multe, numai că sunt compactate în felul acesta, folosind virtualizarea.”

După ce soluția ASF, creată cu serverele PRO SYS, ajunge la client și este implementată, apare necesitatea unui server al clientului, pe care să funcționeze aplicația mai departe. De cele mai multe ori, la recomandarea ASF, clienții și-au achiziționat la rândul lor servere PRO SYS, pentru a susține software-ul nou creat. Printre companiile care au cumpărat servere la recomandarea ASF se numără EOS KSI, Eurisko și Century21.

**CONTACTE PRO SYS:** [sales@prosys.ro](mailto:sales@prosys.ro)