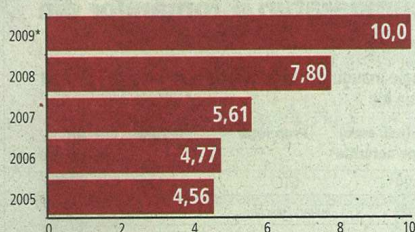


IIRUC: Dacă obținem pierderi zero, e ca și cum avea profit

Mizează pe creștere

Evoluția cifrei de afaceri a IIRUC Service (mil. euro)



* estimare

Surse: Ministerul Finanțelor, compania

Calin Rangu: Criza pentru noi a venit cam devreme - nu am apucat să creștem până la masa critică necesară. Acum o mare parte dintre eforturi sunt dedicate pentru a menține un echilibru între cheltuieli și venituri.



Rețeaua de 60 de puncte de lucru care acoperă toată țara, cea mai mare de acest tip de pe piață, reprezintă avantajul competitiv cheie al furnizorului de servicii IT în fața concurenților.

ADRIAN SECELEANU

Furnizorul de servicii IT IIRUC Service, preluat anul trecut de compania austriacă Raiffeisen Informatik, are ca obiectiv principal în acest an să mențină un echilibru între venituri și cheltuieli și să nu încheie exercițiul financiar cu pierderi, în condițiile în care compania și-a redus ținta de venituri de la 15 la 10 mil. euro.

„Obiectivul principal al companiei este să trecem cu bine de această perioadă. O cifră zero este echivalentă cu profitul pentru noi în acest moment”, a declarat într-un interviu pentru ZF Călin Rangu, CEO al IIRUC Service. El a menționat că furnizorul de servicii și-a ajustat obiectivele, în condițiile în care compania traversează încă un proces de restructurare, demarat odată cu achiziția de către grupul austriac.

„Criza pentru noi a venit cam devreme - nu am apucat să creștem până la masa critică necesară. Acum o mare parte dintre eforturi sunt dedicate pentru a menține un echilibru între cheltuieli și venituri.” Rangu a precizat că restructurarea vizează atât modul în care compania le oferă servicii clienți-

lor, cât și, spre exemplu, politica de resurse umane. Schimbările de la nivelul personalului au vizat reasezarea salariilor - „între care existau discrepanțe majore” - pe un sistem bazat pe obiective, care a presupus în multe cazuri și majorări ale veniturilor. Rangu susține că noua strategie HR a generat și o triere „de la sine” a personalului. „Noi am avut următoarea abordare: întâi am dat - adică am majorat o parte din salarii, și abia apoi am ridicat cerințele. Astfel s-a și cernut personalul - nu am realizat noi această acțiune cu forța. Oamenii s-au adaptat către cerințele pe care le puteam îndeplini.”

Media de vârstă: 25-30 de ani

Compania are în prezent 350 de oameni, număr egal cu cel de la finele anului trecut, din care aproximativ 80 fac parte din departamentul care oferă servicii IT și care au în general vârste între 25 și 30 de ani și au fost angajați după preluarea IIRUC de către Raiffeisen Informatik la începutul anului trecut.

Potrivit lui Rangu principala zonă de competență a IIRUC este cea de suport. „Noi putem prelua o unitate a unei companii în teritoriu, o agenție de

bancă, de firmă de asigurări, o agenție financiară și desfășurăm toate activitățile IT de suport pentru agenția respectivă. Indiferent că este vorba de cablare, de calculatoare, de servere, de routere, rețele sau imprimante. Practic nu mai este nevoie ca un om din firma respectivă să fie trimis la agenția respectivă pentru suport.”

Pe lângă această activitate, IIRUC poate gestiona și achizițiile IT ale unui client. „Clienții ne spun că au nevoie de o configurație anume, iar noi mergem la furnizori, luăm cea mai bună ofertă, negociem cu ei și apoi calculăm costul total de proprietate pentru client. Este un concept care în România este cel mai des uitat. Achizițiile înseamnă în România să iei la preț cel mai mic sau să te uiți în general numai la preț. De fapt, în IT contează costul total de proprietate pe cinci ani, pe trei ani. La o imprimantă nu contează cât dai pe ea ci cât te costă după trei ani - cu hârtie, cu consumabile, cu toner”, spune Rangu, unul dintre cei mai experimentați directori IT de pe piața locală.

IIRUC își menține și linia de business tradițională a caselor de marcat fiscale, care este utilizată de companie ca punct de intrare în companii cărora

le poate propune ulterior și soluții IT. „Putem integra casa de marcat fiscală cu sistemul de gestiune al resurselor companiei deținut de client, îi putem vinde și calculatoare. Putem livra o soluție completă. Suntem în discuții cu câteva rețele de magazine pe acest subiect”, precizează Rangu.

Contract cu IBM România pentru AFAP

El afirmă că în acest moment cele mai mari contracte ale firmei sunt cu a doua bancă din Ucraina și cu IBM România - prin care IIRUC a devenit subcontractor într-un contract cu Agenția Națională de Administrare Fiscală.

Șeful IIRUC spune că cei mai importanți concurenți ai companiei sunt austriecii de la S&T și polonezii de la Asseco, prin firma locală Net Consulting. Rețeaua extinsă la nivel național a IIRUC este însă cea care face diferența și este motivul cheie al câștigării unor contracte mari, cum este cel cu IBM.

„Avem 60 de puncte de prezență la nivel național, este cea mai mare rețea de acest tip din România și este avantajul competitiv principal pe care îl avem în acest moment.”