

# Până la LTE ne mănâncă WiMAX și voința politică

*Operatorii de infrastructuri și furnizorii de servicii se află într-o interdependență mai puțin vizibilă pentru cei care nu urmăresc zi de zi evenimentele din industrie. Însă profesioniștii adevărați sunt într-o permanentă competiție, caută soluțiile cele mai fezabile pentru client și putem vedea deseori cum mai veche competiție se transformă într-o co-petiție (o combinație între colaborare și competiție). Totul pentru câștigul industriei...*

## Călin RANGU, CEO Iiruc Service România La IIRUC Service - criza avantajează externalizarea



Din luna februarie 2008, când Raiffeisen Informatik Austria, cel de al doilea mare furnizor de servicii IT din Austria, a achiziționat compania IIRUC Service SA, s-a demarat un proces de modernizare a companiei românești, care are o vechime de peste 40 de ani. Ulterior s-au stabilit parteneriate cu operatorii de comunicații, IIRUC Service definindu-se acum ca integrator de servicii. În prezent,

Iiruc Service are acoperire națională, cu 60 de puncte de prezență în toată țara și aproximativ 25.000 de clienți. Raiffeisen Informatik este al doilea furnizor independent de servicii din Austria, cu o cifră de afaceri de peste 1 miliard de euro anul acesta din servicii IT. Comparativ, conform statisticilor din România, anul trecut serviciile IT au fost de 1,2 miliarde euro la nivelul întregii țări. Externalizarea este principala țintă a companiei, prin care aceasta dorește să rezolve două probleme: susținerea companiilor pentru a avea un avantaj competitiv și sustenabil și reducerea costurilor. În România, însă, părerea lui Călin Rangu este că deși se vorbește foarte mult de externalizare, aceasta ajunge să fie mai costisitoare decât gestionarea internă a serviciilor. IIRUC Service vizează zona serviciilor cu valoare adăugată. Perioada crizei economice este una bună pentru domeniul IT deoarece clienții au nevoie din ce în ce mai mult de valoare adăugată, este de părere Călin Rangu. IIRUC Service îmbunătățește sistemele de achiziție pentru clienți, unul dintre business-urile care au avansat fiind acela de „prime contractor”, care implică analiza TCO (*Total Cost of Ownership*) și recomandarea soluției cu cel mai redus TCO. Acest lucru se poate observa cel mai bine în cazul licitațiilor publice, care se bazează pe cel mai scăzut TCO. Călin Rangu susține că firma pe care o conduce are posibilitatea de a aduce la aceeași masă mai mulți furnizori, operând în domeniul telecomunicațiilor prin realizarea unor asemenea integrări. Avantajele externalizărilor pentru România țin și de modul de management al responsabilităților, al

nivelelor de servicii cu o calitate redusă, însă, chiar și așa Călin Rangu este de părere că doar externalizarea va putea împinge înainte dezvoltarea, la nivel mondial 74% dintre companii dorindu-și să treacă la externalizare. România se dovedește a fi întotdeauna un *follower* și odată cu accelerarea crizei mondiale va dori să treacă și ea cât mai mult în această etapă, cea mai actuală fiind acum practica externalizării personalului, concluzionează Rangu, în cadrul evenimentului Ziua Comunicațiilor.