

„Timpul este principala provocare pentru mine!“

Interviu realizat de Cristian Pavel

cpavel@finmedia.ro

Recent, furnizorul de servicii IT austriac Raiffeisen Informatik a anunțat preluarea firmei IIRUC Service în proporție de 100%, aceasta fiind prima achiziție a companiei pe piața românească de profil. Când a fost finalizată tranzacția și ce a stat la baza acestei achiziții strategice?

Contractul a fost semnat anul trecut, dar scriptic s-a finalizat în februarie 2008, după obținerea avizului de la Oficiul Concurenței. Scopul strategic al Raiffeisen Informatik Viena (R-IT) este a dezvolta în țările central și est-europene o gamă diversă de servicii și soluții IT, replicând modelul de succes al businessului din Austria, unde R-IT este lider pe piața de servicii, cu o cifră de afaceri de aproximativ 1 miliard de euro.

Care sunt domeniile principale de activitate ale Raiffeisen Informatik și pe ce se va pune accentul în România prin compania IIRUC?

Principalele domenii de activitate ale R-IT sunt: serviciile de operațiuni IT (management informatic al sistemelor IT și de comunicații, servicii de data center, management utilizatori, managementul disponibilității serviciilor, servicii de back-up și disaster recovery, management de rețele), servicii de securitate, servicii de outsourcing (operațiuni IT, managementul ciclului de viață al infrastructurilor IT, managementul costurilor, managementul schimbărilor, servicii de governanța IT), soluții software: (servicii de dezvoltare, testare și administrare aplicații informatice, servicii de baze de date, servicii de tip groupware, managementul licențelor), managementul clienților etc.

Compania IIRUC va începe cu oferirea serviciilor de management al clienților și operațiuni IT, urmând a implementa gradual și celelalte servicii sau soluții.

Cu ce structură a plecat la drum IIRUC Service în momentul preluării sale?

În momentul preluării, IIRUC Service dispunea de o rețea teritorială extinsă, care acoperă complet întreaga țară, prin 62 de puncte de prezență, cu peste 300 de angajați, 130 de mașini, cu o cifră de afaceri de aproximativ 5,7 milioane de euro, peste 40.000 de clienți în 3 verticale de business: vânzare, service și reparare echipamente comerciale, gen case de marcat fiscale, sisteme numerice etc; servicii de outtasking IT aferente tehnicii de calcul, sistemelor de imprimare, terminalelor EPOS, sisteme de cablare etc. (managementul utilizatorilor, suport local, instalări hardware & software și infrastructură, intervenții) și activitate de comerț și birotică prin cele 59 de magazine.

A achiziționat Raiffeisen Informatik compania IIRUC propriu-zisă sau, mai degrabă, rețeaua sa, piața și clientela?

Când se cumpără o firmă, se cumpără toate cele menționate, plus o potențialitate de business. Unul dintre avantajele principale ale IIRUC Service este rețeaua extinsă, probabil singura companie care acoperă toată țara cu servicii identice, omogene și personal local pe fiecare verticală. Putem interveni cu personal specializat în orice punct al țării în maximum 2 ore, fără a subcontracta. Este un atu unic pe piața românească. În teritoriu avem un personal dedicat și atașat succesului companiei, ceea ce este foarte important. IIRUC are un nume recunoscut, apreciat în lunga sa istorie, Raiffeisen Informatik aducându-i, în secolul XXI, noi valențe aferente provocărilor și timpului în care trăim.

De la finele lunii martie, sunteți Central and East Europe Business Development Director în cadrul Raiffeisen Informatik Viena și President/CEO al IIRUC Service în România. Ce înseamnă pentru dumneavoastră acest nou început?

Călin Rangu,
Central and East Europe
Business Development
Director în cadrul
Raiffeisen Informatik
Viena și President/CEO
al IIRUC Service



Am în față un drum nou și vechi în același timp, dar cu alte tipuri de provocări. Acum 8 ani am preluat responsabilitatea de a transforma structura IT a unei bănci de stat, cu grave probleme financiare, într-o structură modernă, flexibilă și eficientă. A trebuit să refacem totul, să implementăm un nou sistem informatic și de comunicații. Datorită oamenilor excepționali găsiți atunci, am reușit să devenim o bancă etalon în întreaga rețea Raiffeisen, dovadă și alegerea noastră ca operator pentru centrul regional de plăți internaționale pentru tot grupul. Aceste experiențe mă vor ajuta, cu siguranță.

Trecând de pe partea beneficiarului de servicii în aceea a furnizorului, cred că am șansa unică de a ști ce gândeste, la ce se așteaptă un client, cum dorește să fie tratat, ce este mai important pentru el. Provocarea principală este necesitatea unei transformări rapide, care să păstreze ce este bun și să adauge competențe, structuri și valențe noi. Timpul este principala provocare. Timpul cerut de schimbare, de implementarea structurilor noi, a unui nou sistem de motivații.