

Călin Rangu se implică în dezvoltarea business-ului Raiffeisen Informatik

Furnizorul austriac de servicii IT Raiffeisen Informatik Viena, parte a grupului Raiffeisen, l-a numit recent în funcția de director de dezvoltare a business-ului pentru Europa Centrală și de Est pe Călin Rangu, fost director IT&C al filialei din România a Raiffeisen Bank. Călin Rangu va ocupa simultan și funcția de președinte și CEO al companiei recent achiziționate de Raiffeisen Informatik, IIRUC Service.

În aprilie anul trecut, Raiffeisen Informatik i-a anunțat intențiile de pătrundere pe piața românească printr-o serie de declarații făcute de directorul de dezvoltare și prin anunțarea unui buget de achiziții de circa 14 milioane euro. Ulterior, Raiffeisen Informatik a achiziționat indirect IIRUC Services, tranzacție validată de Consiliul Concurenței în februarie 2008. La conducerea operațiunilor din România au fost anunțați inițial Alexander Gradl-Noll, Managing Director, detașat de la Viena, și Ion Buzoianu, ca Director General, fost proprietar al IIRUC Service. În urma anunțului de pensionare al lui Ion Buzoianu, Călin Rangu s-a alăturat echipei, trecând de la situația de client la cea de furnizor, lăsând în bancă o structura IT recunoscută și apreciată pe piață și în cadrul grupului Raiffeisen. Călin Rangu are acum două funcții de maximă importanță în grupul Raiffeisen Informatik. Prima este la nivel regional - director de dezvoltare pentru Europa Centrală și de Est al Raiffeisen Informatik Viena - urmând a replică modelul de business din Austria în cadrul CEE. Rolul acestei poziții este de a sincroniza acțiunile de dezvoltare din Estul Europei cu deciziile Raiffeisen Informatik. Pe piața IT din Austria, Raiffeisen Informatik are o experiență deosebit de vastă. Compania oferă toate serviciile IT pentru grupul Raiffeisen Austria și este al doilea furnizor de servicii la nivel național după Siemens, având o cifră de afaceri de jumătate de mil-

iard anul trecut. În 2008, va depăși un miliard de euro. 60% dintre produsele Raiffeisen sunt destinate grupului bancar cu același nume, iar 40% se adresează clienților de pe piața generală. Chiar dacă numele Raiffeisen Informatik este asociat inevitabil cu banca omonimă, există numeroase instituții financiar-bancare ce apelează la serviciile Raiffeisen Informatik în regim outsourcing.

Focalizare pe outsourcing

Pe această direcție, a extinderii serviciilor de outsourcing pe piața locală, va acționa Călin Rangu, ca CEO IIRUC Service. Acesta consideră că: „outsourcing-ul din România este într-o fază incipientă, iar foarte puține companii apelează la astfel de soluții. Piața IT de la noi se schimbă însă din ce în ce mai mult. Companiile sunt nevoite să își limiteze investițiile, focusându-se pe eficiența soluțiilor moderne de servicii IT și să se concentreze în interiorul companiilor pe specificul business-ului propriu, care nu este IT-ul. Una dintre problemele de pe piața românească de outsourcing este lipsa unor standarde generale aplicabile, a unor modele profesionale bazate pe best-practice-urile internaționale. A venit, în sfârșit, momentul când piața serviciilor IT trebuie să se maturizeze și să treacă la următorul nivel calitativ. Serviciile IT în regim externalizat pot susține inovația de business, dezvoltarea eficientă și asigurarea standardelor de securitate și aferente reglementărilor obligatorii. De asemenea serviciile de IT, într-o lume globalizată, devin servicii de utilitate obișnuită, similare cu energia electrică de exemplu.”

Prin achiziția IIRUC Service, Raiffeisen Informatik țintea toate sectoarele economiei care au nevoie de soluții de user service și service management, adresându-se în special clienților care au o

infrastructură extinsă la nivel național. Avantajul principal al IIRUC la acest capitol este că, la rândul său, acoperă întreaga țară, cu o structură profesionalizată și cu experiență veche în domeniu. Compania română deține 13 sucursale și peste 300 de oameni în nu mai puțin de 59 de puncte de prezență pe teritoriul României. Raiffeisen Informatik va derula cu siguranță, pe termen mediu, un rebranding la IIRUC, dar lucrurile nu sunt încă stabilite. Pe o parte IIRUC este un nume de tradiție, respectat, pe de altă parte compania trebuie să fie una a secolului XXI.

Replicarea modelului austriac

Strategia pe termen lung vizată de noul CEO al IIRUC este o replicare cât mai exactă, dar adaptată nevoilor locale, a modelului austriac în România și în Europa Centrală și de Est, iar țara noastră ar urma să fie un hub pentru toată zona. IIRUC va dezvolta servicii specifice pe măsura cererii din piață, dar va apela și la parteneri. „IIRUC va dezvolta noi componente ale serviciilor oferite în măsura în care cererea pentru acestea va apărea pe piața de profil. Dar nu vom aștepta numai cererea, va trebui să cream și necesitatea unor noi servicii, să prezentăm noi concepte și soluții. Parteneriatele strategice vor fi foarte importante pentru noi. Uneori este mai bine să ai un partener foarte bun pe un anumit aspect, decât să dezvolți o structură specializată. Practic ce recomandăm clienților, putem aplica și noi, acolo unde nu este obiectivul nostru strategic. Acest lucru depinde însă atât de strategia partenerilor, cât și de strategia companiei noastre. Spre exemplu, unul dintre obiectivele noastre este acela de a avea o structură de data center locală. Dar asta nu înseamnă că nu am putea încheia un parteneriat cu firme deja existente, care au deja facilități proprii de data center, cu condiția respectării stan- ▶

▶ dardelor de calitate și asigurarea unui serviciu transparent pentru client“, a mai spus Călin Rangu.

IIRUC, sub conducerea lui Călin Rangu, va adopta o strategie de piață diferită de cea a concurenței. Astfel, compania nu dorește să intre în competiție acerbă cu ceilalți furnizori de servicii IT de pe piață și nici nu există interesul pentru obținerea unei poziții dominante. Interesul se canalizează pe obținerea competențelor pe segmentul outsourcing și al consultanței de specialitate, pe generarea unor parteneriate prin care IIRUC să devină contractor principal sau, după caz, subcontractor, în cadrul unor proiecte majore printr-un raport calitate/preț optim pentru client. „În general în România serviciile în regim outsourcing costă mai mult decât dacă companiile și-ar dezvolta capacități interne. Noi vom arăta că outsourcing-ul serviciilor și sistemelor informatice înseamnă în afară de calitate și o reducere efectivă a costurilor pentru clienți, asigurându-le acestora o dezvoltare eficientă“, spune Călin Rangu.

Interes pentru parteneriate

Călin Rangu afirmă că „în felul acesta, compania se va bucura de o flexibilitate mult mai mare, având în vedere faptul că nu suntem interesați să ne desființăm competitorii. Noi vrem să lucrăm cu firmele de pe piață, vrem să ajutăm ca piața din România să devină profesională, pentru că în acel moment va crește și cererea. Uneori anumiți furnizori locali oferă mai mult ce știu ei să facă și nu pot percepe nevoile reale ale clienților. Poate avantajul meu este că, venind acum de pe poziția clientului care cumpăra servicii, știu foarte bine care este mentalitatea, care sunt cerințele și cum să mi definesc oferta. Pe această gândire vreau să dezvolt modelul de business al IIRUC. Nu vreau să fim o companie care vinde servicii la kilogram, ci să creăm o cultură organizațională și de afaceri distinctă. Normal, principalul scop este cel economic, dar companiile au și un rol social, care în final consolidează profitul pe termen lung.“ Compania, alături de Călin Rangu, se va implica în activități de consultanță pentru crearea unei culturi tehnologice și informatice

corecte pe piața românească. „Profesionalizarea pieței necesită know-how, diseminare de experiența din practicile altor implementări de succes. Există o serie de publicații și asociații care dezvoltă conceptele și susțin dezvoltarea unor structuri de competențe, dar mai este mult de lucru. Din acest punct de vedere îmi voi continua activitatea la asociația directorilor IT din România, pe care am fondat-o în 2005 alături de mai mulți colegi“, a mai adăugat Călin Rangu.

Intrarea lui Călin Rangu în echipa Raiffeisen Informatik are loc într-o perioadă benefică pentru dezvoltarea operațiunilor în regiune. IDC estimează, pentru anul 2008, o rată de creștere de cel puțin 20% a serviciilor IT din România, iar pe primul loc la acest capitol se vor clasa în continuare serviciile de suport și integrare de sistem. Astfel, cererea pieței se anunță în creștere și, în egală măsură, oportunitățile de afaceri. Investițiile Raiffeisen Grup nu se vor opri doar la IIRUC, compania austriacă fiind în discuții și cu alte firme românești.

■ GABRIEL VASILE