

# Exportatorul de tehnologie

**A înțeles din baschet că, dacă vrei să joci în NBA, ai nevoie de echipă puternică, iar dacă vrei să marchezi coșul de 3 puncte ai nevoie de precizie, tehnică și forță. Pentru a aduce Teamnet în dream team-ul IT-ului regional, Bogdan Dadiu spune, în exclusivitate pentru Forbes România, că mizează pe noi tehnologii și pe achiziții de 5 milioane de euro. În plus, pe lista acționarilor Teamnet va intra și IFC, divizia de investiții a Băncii Mondiale.**

DE RALUCA ABRIHAN

FOTOGRAFIE DE BOGDAN BARAGHIN/PHOTOLIU



Make-up: Corina Brălescu/ABA Make-up Academy



asionat de baschet, dar dependent de IT, Bogdan Padiu aplică în business cele mai importante lecții învățate în jocul de echipă. Conduce grupul de firme din domeniul tehnologic Teamnet încă din 2001, iar de doi ani este acționar majoritar, după retragerea fostului său coleg, devenit parlamentar, Sebastian Ghiță. Ca orice pasiune, fascinația pentru tehnologie a apărut, la fel ca cea pentru sport, încă din copilărie, înainte de '89, când a avut prilejul să vadă pentru prima dată un calculator și i s-a părut extrem de interesant.

Apoi, anii de liceu i-au permis să câștige și primii bani din IT. Interesat în special de zona aplicațiilor utile, a obținut o bursă privată în acest domeniu și împreună cu câțiva colegi a început să dezvolte aplicații de salarizare, de gestiunea facturilor, a stocurilor pentru câteva firme din Ploiești.

„Veniturile nu au fost mari. Eram încă elevi de liceu, încercam să îmbinăm pasiunea pentru calculator cu învățătura, cu prezența la cursuri, cu rezultatele bune“, spune Padiu. Povestea începută în perioada liceului a continuat câțiva ani mai târziu, după ce, împreună cu prietenii și foștii colegi de școală George Stan, Ovidiu Trașcu, Bogdan Nedelcu și Sebastian Ghiță, au pus bazele Teamnet. „Am avut o investiție inițială din partea lui Sebastian Ghiță de 100.000 de dolari și am pornit să dezvoltăm aplicații. În prima fază, ne doream să fim o companie care, pe lângă dezvoltarea pentru piața românească, destul de redusă la acel moment, să activeze și pe piața de outsourcing. Acesta era trendul în 2001. Doream să ne ocupăm de programare pentru companii mari din străinătate“, explică el. Treptat, firma a trecut prin diverse transformări, iar azi este unul dintre principalii jucători din piața românească de software. Acum, Teamnet atrage ca investitor strategic IFC,

divizia de investiții a Băncii Mondiale, care va cumpăra acțiuni de 5 milioane de euro și va acorda companiei și un împrumut de 10 milioane de euro, potrivit unui anunț de pe site-ul IFC. Conform aceleiași surse, IFC va sprijini Teamnet în atragerea de finanțări pe termen lung, îmbunătățirea structurii de capital a companiei pentru a susține creșterea viitoare și creșterea credibilității companiei în fața partenerilor și clienților din România și de pe alte piețe din Estul Europei. Investiția a fost aprobată de boardul IFC în data de 26 decembrie 2013, dar nu a fost încă semnată, conform sursei citate.

Teamnet plănuiește ca 2014 să fie anul care va marca intrarea puternică pe mai multe piețe din întreaga lume. „Pentru extinderea companiei, vizăm în principal creșterea organică“, afirmă Padiu. Cu toate acestea, în țările și pe segmentele de piață în care are în plan o creștere rapidă, oficialul Teamnet afirmă că va achiziționa jucători relevanți. „Astfel, ne-am propus un buget de 5 milioane euro“. Prima achiziție a fost deja finalizată anul trecut - compania spaniolă Hidrocanal, specializată în proiectarea, execuția și supervizarea tehnică a lucrărilor civile de apă canal și în proiecte de urbanizare și pentru mediul înconjurător. „Am urmărit astfel consolidarea poziției noastre în domeniul tratării și epurării apelor, un segment de piață care, conform estimărilor, va atrage proiecte de peste 2 miliarde de euro până în 2020.“

Primul pas pentru extindere a fost făcut în urmă cu doi ani, timp în care Teamnet a deschis birouri în patru țări: Serbia, Turcia, Republica Moldova și Belgia și a dat startul unor proiecte în alte zece. Dar ținta este acum extinderea în Balcani, Rusia și în țări din CSI, în Orientul Mijlociu și nordul Africii. Investițiile în proiectele internaționale, adaptarea produselor la piețele externe, pregătirea oamenilor care vor lucra la noile proiecte și livrarea produselor înseamnă investiții de până la 15 mil. euro în următorii patru ani.

„Pe multe subiecte, România are produse pe care poate să le replice cu succes în străinătate, acesta fiind unul dintre avantajele noastre competitive. Faptul că în ultimii șapte ani s-a investit masiv pentru alinierea la cerințele sistemului din Uniunea Europeană permite în momentul de față României și companiilor să poată exporta pe anumite domenii acest know-how. Evident, am întâmpinat mai multe provocări, dar am învățat din ele și în momentul de față cred că putem să replicăm proiectele noastre și în alte țări“, spune Bogdan Padiu. Iar următorul pas important pe care îl va face compania în a doua jumătate a acestui an va fi extinderea în Croația.

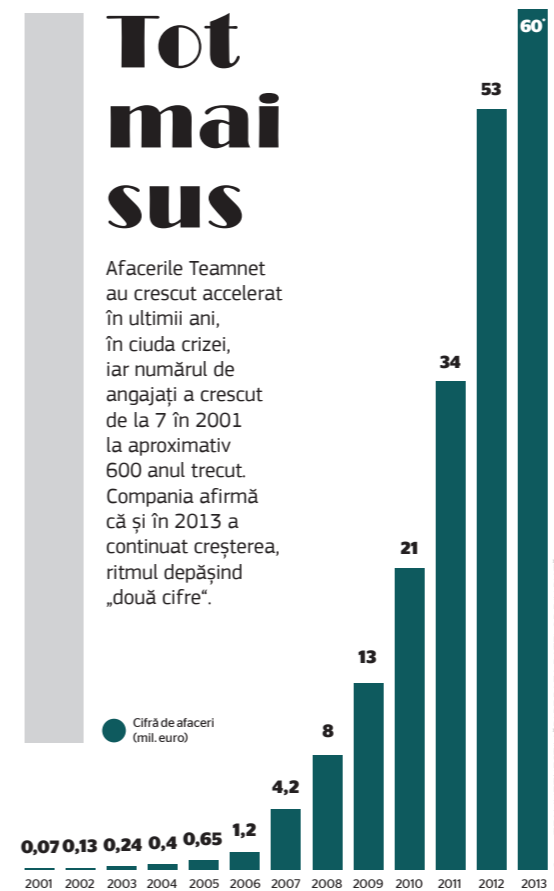
Descrise în câteva cuvinte, toate aceste planuri ar putea părea ușor de pus în aplicare, cel puțin atâta

## IFC, divizia de investiții a Băncii Mondiale, va cumpăra acțiuni Teamnet de 5 mil. euro și va acorda un împrumut de 10 mil. euro.

vreme cât există un fond de investiții de la care să pornești. Dar lucrurile se complică în momentul în care pătrunzi cu adevărat în piețele respective, ceea ce presupune, dincolo de trecerea unor bariere culturale și lingvistice, găsirea unor parteneri locali de încredere. Ce a aflat Padiu în tot acest proces de căutare a partenerilor potriviți? Că nu toți cred la fel de mult ca el în jocul de echipă. Piețele străine i-au demonstrat că există potențiali parteneri interesați de proiectele românilor, dar în același timp pot exista și foarte multe companii care resping din start ideea de a face afaceri cu ei, din cauza unor prejudecăți sau a neîncrederii într-o firmă românească. „Am întâlnit parteneri foarte buni, deschiși să facă afaceri cu noi. Dar am

întâlnit în schimb și mulți parteneri care nu doreau acest lucru pentru simplul fapt că nu eram din țara lor. În România, principalul avantaj este că suntem o societate mult mai deschisă în a accepta oameni din alte culturi, alte țări, alte afaceri“, spune Bogdan Padiu. O altă provocare întâmpinată în tot acest proces de expansiune s-a ivit în momentul în care potențialii parteneri, aparent deschiși ideii de colaborare, nu au făcut decât să-i înșele încrederea. „Am întâlnit și parteneri care nu vroiau decât să profite, să ne convingă să facem o investiție alături de ei, să facem niște plăți pentru adaptarea unor produse, pentru a ne arăta care sunt oportunitățile pe piața respectivă, iar apoi ne spuneau «ne pare rău, n-am reușit»“, povestește reprezentantul Teamnet. El crede că strategia de a forma consorții, pe care încearcă să o adopte în piețe precum cele din Orientul Mijlociu, este absolut necesară pentru a putea face față multinaționalelor.

Pe de altă parte, recunoaște că, în unele cazuri, acest comportament al „partenerilor profitori“ a dus la pierderi financiare, dar este de părere că astfel de obstacole nu pot fi trecute decât cu multă răbdare, o lecție pe care a învățat-o de la mediul de business românesc, încercat și el de nenumărate probleme. Iar una dintre amenințările pe care domeniul IT le întâmpină azi în România este cea a unei crize a resursei umane, generată de fapt, de un punct forte al pieței - cererea ridicată a forței de muncă bine pregătită. „A început să se contureze o problemă a resursei umane. România și-a creat o reputație foarte bună la nivel internațional cu privire la calitatea specialiștilor, profesionalismul și creativitatea lor. Foarte multe companii internaționale au venit aici și au deschis centre de servicii, furnizând aceste servicii din România către țări din vestul Europei. În momentul în care învățământul românesc produce o calitate bună, dar nu într-o cantitate suficientă, investiții prin care se angajează 500 de programatori sau 1.000 de specialiști IT creează o debalansare pe piață între cerere și ofertă“, explică Padiu. Mai mult, el susține că o astfel de criză ar putea crea o creștere artificială a costurilor pe piață ceea ce ar putea face România puțin competitivă din acest punct de vedere.





## Dronele, între experiment și necesitate

Mulți le asociază cu tehnologii ce țin strict de industria militară, alții le percep doar ca pe niște instrumente experimentale. Ce sunt de fapt dronele și în ce scopuri pot fi utilizate?

„Termenul dronă invocă oarecum ideea de defensivă militară ostilă”, spune Michael Toscano, președintele Asociației Internaționale a Sistemelor UAV (aeronave fără pilot). „Dar acesta nu este adevăratul scop al acestei tehnologii. Aeronavele fără pilot de tip comercial au o gamă foarte largă de utilizare, de la monitorizarea sistemelor de transport al electricității până la monitorizarea faunei sălbatice, de asemenea, pot fi folosite în domeniul precum hidrologia sau agricultura și multe altele. În Japonia, spre exemplu, în ultimii patru ani au fost utilizate în special pentru eradicarea culturilor agricole. După ce au constatat că sunt mai utile decât avioanele de mici dimensiuni care eradicau de obicei, guvernul japonez a încheiat un parteneriat cu Yamaha pentru producția unor drone cu un design realizat special pentru acest scop”, explică Toscano, potrivit Forbes.com.

Cu toate acestea, în foarte multe țări, din cauza unor probleme birocratice, potențialul lor nu este încă exploatat pe deplin. În Statele Unite, Administrația Federală a Aviației interzice utilizarea lor, cu puține excepții, până când va exista o legislație clară în domeniu. Legislația este în curs de elaborare și în Europa și, implicit, România. Singurele instituții care pot beneficia pe deplin de utilitatea dronelor în Statele Unite sunt cele guvernamentale și universitățile, cu condiția obținerii unor autorizații, iar folosirea lor se poate face doar în anumite scopuri. Printre cei care s-au arătat cei mai interesați de posibilitatea utilizării acestei tehnologii sunt cercetătorii și oameni de știință care au astfel posibilitatea

să realizeze hărțile unor zone importante și greu accesibile sau să urmărească evoluția și habitatul unor specii de animale rare. Printre cei care pot solicita autorizația de a folosi dronele în scopuri științifice se numără reprezentanții mediului academic.

„În urmă cu foarte puțin timp, doar cinci-șase universități foloseau drone. Acum, numărul lor este de aproape 200. Colectarea de date de înaltă calitate se poate face cu un efort minim și costuri reduse, iar acest lucru se întâmplă în special datorită dezvoltării sistemelor aviatice, aparaturii și a noilor dotări din această industrie. De exemplu, prețul aparatelor de fotografiat și de filmat a scăzut semnificativ în ultima perioadă”, spune Michael Hutt, manager al sistemelor UAV din cadrul U.S. Geological Survey (USGS).

Însă, dincolo de utilitățile comerciale și științifice, dronele pot fi folosite și în cazul unor situații de urgență sau al unor dezastre naturale. Posibilitatea de a trimite aceste aparate în locuri greu accesibile ar putea ajuta la localizarea supraviețuitorilor unor dezastre. Utilitatea lor în câteva cazuri de urgență a fost testată deja. Spre exemplu, o organizație neguvernamentală din Germania a construit un UAV care să livreze defibrilatoare către pacienții care au suferit un atac de cord și care pot ajunge mai repede la aceștia decât paramedicii. Un alt exemplu este cel al unei companii de cercetare americane, Physical Sciences, care a creat o dronă numită InstantEye, ce identifică supraviețuitorii unui accident, sau persoane izolate în zone fără acces și are capacitatea

de a transporta telefoane mobile cu ajutorul cărora victimele pot păstra legătura cu autoritățile pentru situații de urgență.

Pilotarea UAV-urilor se face, evident, mult mai ușor decât în cazul avioanelor de luptă, dar cu toate acestea nu este o simplă joacă de copii. De cele mai multe ori, vântul poate constitui o provocare majoră.

Apoi, mai apar întrebări legate de posibilitatea defectării sistemului wireless sau, poate cel mai important, cele legate de siguranța pe care o oferă, dacă nu sunt o amenințare pentru viața privată. Percepția publică nu le este încă foarte favorabilă, dar siguranța că aceste dispozitive nu sunt folosite pentru spionaj este o problemă ce poate fi rezolvată cu ajutorul legilor care să reglementeze folosirea UAV-urilor. Cât despre performanța lor și riscurile pe care le reprezintă în cazul apariției unor defecțiuni este important să știm că această tehnologie se află încă în stadiu de dezvoltare, în prezent vorbim de „era dronelor 1.0”.

În România, Teamnet a lansat pe piață, după un proiect de investiții și cercetare dezvoltat în ultimii doi ani, un avion fără pilot care are o autonomie de aproximativ trei ore și care poate atinge viteze de peste 110 km/h la altitudinilor de peste 2.500 de metri. Aparatul poate fi utilizat pentru colectarea de date despre starea recoltelor, monitorizarea dăunătorilor, pentru realizarea de hărți detaliate sau monitorizarea activității pe suprafețe mari de teren. Sistemul UAV cuprinde trei avioane fără pilot Hirus, o stație de control-comandă și antene de emisie recepție.

„Flexibilitatea pieței muncii este destul de mare în momentul în care există o presiune, dar destul de mică în momentul în care anumite companii internaționale decid să se mute către alte țări mai eficiente din punct de vedere al costurilor”, argumentează Padiu.

Cu alte cuvinte, lipsa personalului ar putea determina marii jucători să se îndrepte spre alte țări cu o ofertă a forței de muncă mai mare și cu pretenții salariale mai mici. O soluție a acestei probleme ar putea veni chiar din partea mediului privat, susține Padiu: „din acest motiv, noi ne-am îndreptat către instituțiile de învățământ superior și am creat parteneriate cu Universitatea Politehnică și cu alte universități.” Cifra de afaceri a grupului a fost în 2012 de 53 mil. euro, ceea ce reprezintă o creștere de 630% în ultimii cinci ani. În 2013, afacerile au depășit 60 de milioane de euro, potrivit estimărilor din piață. Iar dacă în urmă cu 13 ani firma pornea la drum cu doar șapte angajați, anul trecut numărul lor a ajuns la 600. Pentru toate aceste rezultate, „premiile” nu au întârziat să apară, Teamnet fiind considerată șase ani la rând una dintre cele mai dinamice companii, potrivit clasamentului „Deloitte Technology Fast 50 Central Europe”. Grupul este format din patru firme: integratorul de servicii IT – Teamnet, compania de software medical – Teamnet Dedalus, cea de automatizări – Teamnet Engineering și firma de cloud – Ymens, cu sediile la București, Iași, Galați, Bistrița și în cele patru locații din afara țării.

În prezent, cea mai mare pondere în cifra de afaceri a grupului o are Teamnet. Până în 2018, Bogdan Padiu estimează că proiectele străine vor aduce circa 40% din veniturile grupului. În cea mai mare parte, aceste venituri au fost încasate din contractele cu sectorul public (80%), iar balanța va fi și în viitor înclinată tot spre această zonă, dar în cinci ani 30% din venituri vor proveni din sectorul privat.

„Va continua să rămână mai mare cifra de afaceri pe care o facem cu sectorul public, pentru că este o direcție de business în care avem competențe foarte bune în momentul de față. Cred, pe de altă parte, că sectorul public va continua să investească semnificativ în tehnologie. România a progresat mult în ultimii șapte ani, dar o va face și în viitor, acesta este și motivul pentru care în planul de lucru cu UE s-au stabilit între 800 mil. euro și un miliard pentru investiții din fonduri structurale în perioada 2014-2020”, afirmă șeful Teamnet. Printre cele mai importante proiecte ale Teamnet se numără proiectul E-viza (portal electronic pentru facilitarea procesului de obținere a vizelor), în valoare de 16,4 milioane de lei, sau contractul încheiat cu Administrația Națională Apele Române pentru servicii de asistență tehnică și mentenanță pentru sistemul național informatic în

domeniul apei (WIMS), în valoare de 4,8 milioane lei. Dar proiectul pe care Padiu speră să reușească să îl poată replica cu succes și în afara țării este sistemul de management al situațiilor de urgență al centrului național 112. „Sistemul integrat pentru serviciul de urgență are un rol esențial în gestionarea situațiilor de urgență. În unele cazuri izolate, precum cel din 20 ianuarie, nu este însă suficient ca sistemul să funcționeze la parametri. Multe aspecte depind de datele de intrare și de fluxul procedural, astfel că sunt necesare acțiuni care să perfecționeze localizarea apelurilor. La nivelul UE, o serie de organizații printre care Asociația Europeană a Numărului de Urgență (EENA) consideră că mai multe vieți ar putea fi salvate dacă legislația privind sistemul 112 ar fi modificată așa încât operatorii telecom să poată furniza în mod legal informații despre locația exactă a unui apelant în situații de urgență”.

În lista beneficiarilor acestui proiect se numără Primăria Municipiului București, Serviciul de Telecomunicații Speciale și mai multe consilii județene. Un alt produs pe care șeful Teamnet ar vrea să îl exporte în următoarea perioadă se referă la dezvoltarea de UAV-uri, aeronave fără pilot sau așa-numitele drone. Aparatele au o autonomie de aproximativ trei ore, pot atinge viteze de peste 110 kilometri pe oră la altitudini de peste 2.500 de metri și pot fi utilizate în diferite domenii precum cadastru, agricultură, hidrologie dar și situații de urgență.

Dar lista tehnologiilor Teamnet care folosesc abrevieri nu se oprește la UAV. Compania folosește de cinci ani tehnologia GIS (Geographic information system) pentru a dezvolta 30 de proiecte de hărți și sisteme geospațiale în România. GIS permite crearea, stocarea, analiza și prelucrarea de date geospațiale și oferă cea mai eficientă soluție de reprezentare a informațiilor pe hartă, inclusiv suprapunerea mai multor straturi tematice (informații diverse), dar și legături între bazele de date și reprezentarea grafică a acestora. Cu ajutorul sistemelor GIS dezvoltate de Teamnet sunt gestionate, de exemplu, toate siturile Natura 2000 din România (peste 530) și toate ariile naturale protejate (peste 900). Serviciile externalizate (Business Process Outsourcing – BPO) sunt la rândul lor o miză importantă pentru extinderea Teamnet, potrivit lui Padiu, alături de segmentul cloud. Analistii estimează o creștere importantă a cererilor de servicii cloud din partea companiilor, mai ales a firmelor mici și mijlocii.

Iar acestea sunt doar o parte dintre proiectele pe care Padiu mizează în strategia de cucerire a piețelor de afară. Adică cele care ar trebui să ducă Teamnet în NBA-ul companiilor din IT. ■