

Rebel cu cauză

Și-a înființat firma ca să oprească exodul de dezvoltatori IT români, dar și pentru a-și limita pierderile personale, cum le numește - familie, prieteni, oportunități. Acum, Voicu Oprean face muncă de misionar, încercând să convingă companiile de IT din Cluj sau de aiurea să renunțe la lohn și să dezvolte proiecte proprii. Lui i-a reușit: anul acesta, AROBS va depăși 12 milioane de euro cifră de afaceri.

■ **Anca Doicin** Redactor-șef *Business Days Magazine*



Anul acesta anul acesta, firma lui Oprean va depăși 12 milioane de euro cifră de afaceri.

„AROBS înseamnă, acum, la ora la care vorbim, 400 de oameni, cu prezență în trei țări - Ungaria, Republica Moldova și România, și o filială proaspăt deschisă în Marea Britanie. Produsele noastre pot fi găsite de la Singapore, pentru care facem software la cerere, și Statele Unite, unde facem arhivare, până la

hipermarketul din colțul blocului, de unde vă puteți cumpăra sisteme de navigație”, spune Voicu Oprean cu ochii pe telefon. Oprește device-ul înainte să sune și ridică privirea. E limpede. E pe repede-înainte. Întrebarea standard, de altfel, vine de la sine - „de unde atâta grabă? Unde te vezi peste cinci ani?” „La

1.000 de oameni”, vine răspunsul rapid, fără nicio secundă de ezitare și un zâmbet i se instalează în colțul gurii. Pe ce se bazează?

IDEI NOI

Totul a plecat de la o experiență trăită în State, combinată cu neastâmpărul tinereții și cu un șut în fund

permit la reîntoarcerea în țară de la patron, care, iată, chiar a fost un mare pas înainte. Dar povestea se deapănă așa - în 1997, masterand fiind la „Babeș-Bolyai”, pleacă cu programul „Work&Travel” în SUA, întrucât simțea că are nevoie de „o altă experiență”. Se angajează la RandR, o companie de IT, care, peste ani, avea să-i fie client, dar caută idei care să-l ajute să-și pună intențiile antreprenoriale pe un făgaș. „În proporție de 70-80%, colegii mei plecau în străinătate. Practic, atunci, în România nu exista piață de IT, nu exista o direcție politică coerentă... Dar eu nu voiam să plec de tot. Aveam multe de pierdut - prieteni, familie, oportunități. Voiam să încep ceva pe cont propriu”, narează Voicu Oprean. Doar că nu se lega nimic. Se întoarce în țară și se angajează, fiindcă avea nevoie de ore suplimentare pentru a-și termina programul de MBA. „Toate bune și frumoase până într-o zi, când a venit patronul și a întrebat de mine, iar eu nu eram acolo. M-a dat afară”, râde de-a binelea Oprean. Prin urmare, lipsit de orice plasă de siguranță, își reactivează spiritul antreprenorial și înființează, împreună cu un prieten, AROBS, care se dorea a fi un fel de manifest, o demonstrație că ei fac lucruri de calitate. „Numele a venit așa, pur și simplu. Nu înseamnă nimic special... bine, noi, inițial, îl gândisem ceva de genul «a non-other Romanian bullshit», dar... am mers pe AROBS”, rememorează Oprean.

Evident, imediat după înființare, AROBS face outsourcing, unul dintre primii clienți fiind RandR din SUA. Și încă cu succes. Schimbarea macazului vine însă în 2001, în urma unei lecții de viață.

AROBS: CALEA CEA ADEVĂRATĂ

O apariție și o dispariție prefigurează schimbarea. Vorbim aici despre apariția crizei pe piața din Statele Unite și de dispariția clienților. Dispare cu totul, deci și din portofoliul AROBS, RandR. Șarpele își înghițise coada. Atunci, ia decizia să nu mai fie cu adevărat la mâna nimănui și să investească în produse proprii. „Practic”, spune Voicu Oprean, „atunci a început cu adevărat Journey-ul AROBS”.

Și, ca orice poveste de succes, și povestea AROBS începe cu un eșec. „Produsul era bun, avea piață, dar piața aia nu se simțea bine. Prin urmare, a fost un eșec”, conchide Oprean. Și totuși, reușește să vândă produsul - o soluție de administrare pentru firmele de turism, către 10 clienți, între care și Eximtur, a patra în topul agențiilor de turism realizat pe baza rezultatelor financiare din 2013, o „întreprindere” antreprenorială de familie pornită din Cluj. „Eximtur și-a bazat creșterea ca tour-operator și pe soluțiile noastre”, spune Oprean.

A învățat lecțiile și, acum, de pildă, pentru



Arobs. Poză la minut

Ca mai toate firmele de IT, AROBS are mai multe sedii în care își derulează activitatea, deși Oprean speră, de câțiva ani buni, să își reunească oamenii sub un acoperiș, într-o clădire „mai pe stilul Google, așa...” (spații largi, tot felul de picturi pe pereți și decorațiuni, mese de biliard, jocuri video etc - n. red.). În așteptare, la sediul central, Voicu a căutat să destindă cât mai mult atmosfera.

- De cum intri, ești atenționat că „La noi se dă bună ziua și se spune mulțumesc!”
- La subsol, angajații nu au mese de tenis, încă, dar au un bar.
- La AROBS se face sport. Peste 30 de AROBS-iști au alergat la un maraton în scopuri caritabile, organizat la Cluj anul acesta.
- AROBS și Voicu Oprean sunt foarte implicați în viața comunității. În cadrul companiei există un program prin care fiecare angajat donează o anumită sumă de bani, pe care AROBS vine și o dublează.

Știi/Nu știi.

Probabil că știi de Traffic Message Channel, un sistem ce depistează zonele cu probleme de trafic și te ajută să eviți aglomerația. Ceea ce nu știi este că s-a făcut la Cluj, de AROBS. Este un proiect la care s-a muncit doi ani și în care s-au investit mai bine de 100.000 de euro.

**EDUCAȚIA
ESTE CEA
CARE
VA FACE
DIFERENȚA. EA
VA EVIDENȚIA
PERSOANE SAU
STATE.**

He created the company to stop the exodus of Romanian IT developers, but also in order to limit personal losses, as he defines them - family, friends, opportunities. Now Voicu Oprean is doing missionary work, trying to convince IT companies in Cluj or to drop loan and to develop his own projects. He did it: this year, AROBS will exceed EUR 12 million turnover. „AROBS means, at this moment, 400 people, in three countries - Hungary, Republic of Moldova and Romania, and a newly opened branch in Great Britain. Our products can be found from Singapore, for which we are making custom, to the United States, where we are performing archiving, up to the hypermarket from the block, where you can buy navigation systems”, says Voicu Oprean. Where do you see yourself in five years? „With 1,000 people”, comes the quick answer, without a second of hesitation and smiling. On what basis?

piața din Marea Britanie, are contracte semnate pe soluții IT pentru businessurile din turism. La fel și pentru piața din Finlanda. „Piața românească nu este targetată, dar sunt sigur că va urma și la noi”, explică el.

Lovitura o dă însă în 2004, cu un produs (Optimall) ce permitea agenților de vânzări să monitorizeze comenzile și vânzările. Optimall a evoluat în timp, de la soluții pentru Palm la soluții pentru Android, și încă este o linie de business ce produce venituri de 500.000 de euro. Mai mult, a extins calitatea și competențele produsului, astfel încât, acum, poate face verificări ale stocurilor existente în magazine, poate ține sub observație concurența și poate localiza agenții de vânzări, astfel încât cel mai

apropiat de un depozit să fie identificat și trimis să livreze comanda.

Și de aici începe șirul succeselor. Soluțiile (Track GPS) pentru localizarea parcului auto („avem peste 30.000 de mașini localizate în România și Europa cu ajutorul acestui program”) au adus, anul trecut, trei milioane de euro.

Apoi, în 2009, apare gama Smailo, la început GPS-uri cu tot felul de sisteme de navigație, cu un design aparte și soluții originale - de pildă, unul dintre GPS-urile Smailo îți proiectează traseul pe parbriz, ca să poți vedea mai bine drumul pe care vrei să-l urmezi. În 2013, AROBS lansează și o tabletă Android proprie. „Gama Smailo este în continuare în atenția noastră și intenționăm să o dezvoltăm. La ora asta, este

distribuită prin rețelele de retail - Emag, Altex, Auchan, Carrefour, Cora - în toată țara”, arată Oprean.

2.0.

Ce le va da de lucru celor 1.000 de oameni? „Avem mai multe produse în incubatoare”, spune Oprean. De pildă, de doi ani, la Iași rulează un program prin care își poți cumpăra bilete de autobuz cu un simplu sms. „Programul a avut succes la Iași. Acum, trebuie convinse regiile să investească în această soluție”, spune Oprean. În plus, se mai lucrează la aplicații în domeniul travel, dar și în domeniul educației. De pildă, firma lui Oprean așteaptă licitația pentru manuale digitale, pentru învățământul primar, fiind

un proiect la care lucrează împreună cu Ministerul Educației de câteva luni bune. „Este un mediu controlat, copiii sunt în permanență verificați pe ce pagini stau, sunt reactivi. Nu este ca și cum i-ai lăsa în fața unor device-uri, să facă ce le trece prin cap. În felul acesta, copiii învață jucându-se”, explică Oprean.

Poate că nu este de mirare, în acest caz, că principala preocupare pentru Voicu este educația copiilor (are acasă trei - n. red.). Întrebat fiind la ce problemă își dorește să găsească un răspuns în cinci ani, Voicu a arătat către educație - „cum să-mi educi cât mai bine copiii”. „Educația este cea care va face diferența. Ea va evidenția persoane sau state”, conchide el. ●●