

George Butunoiu, creatorul sistemului de management:

„**KAZIER** este de 10 ori mai ieftin decât un soft similar din străinătate”

Fizician la bază și unul dintre cei mai cunoscuți head-hunteri români, George Butunoiu a creat Kazier, un soft de management pentru business, pe care l-a testat și perfecționat timp de 10 ani pe propriile afaceri. Softul românesc costă de 10 ori mai puțin decât un produs similar din străinătate, având avantaje nete față de cel din urmă, conform creatorului lui

Kazier-ul s-a născut, practic, dintr-o nevoie proprie a companiei de recrutare, nu-i așa?

Da, noi am creat aici, pentru noi, timp de mai bine de 10 ani, un soft care să ne administreze business-ul. Aveam un băiat care inițial a pornit singur, fără să mă întrebe, iar după aceea m-am implicat și eu destul de mult și a ieșit un soft foarte bun. Ca dovadă, noi ne administrăm absolut tot business-ul cu acesta. Și noi lucrăm cu volume mari de documente, sute de mii de CV-uri, pentru care înainte era ocupată o cameră întregă până în tavan, cu bibliorafturi. Apoi le-am aruncat pe toate, iar acum nu avem absolut nici o hârtie în birou. Într-o zi ne-a sunat cineva din Anglia, de la o firmă de soft, cel mai cunoscut soft de recrutare din lume, ca să ne convingă să le cumpărăm softul. Am rămas cu gura căscată când mi l-au prezentat, parcă vorbeau despre softul nostru! Apoi m-am uitat cu mai multă atenție la softurile de recrutare din cele mai tari firme de recrutare și am constatat că al nostru era printre cele mai puternice din Europa. Așa că m-am gândit să-l mai cosmetizez un pic și să-l vând. Lucrând la el, mi-am dat seama că pot să-l generalizez și, cu modificări minime, să acopere nu doar firmele de recrutare, ci și departamentele de recrutare din companiile mari. Așa am făcut mai apoi și pentru orice firmă de consultanță. L-am generalizat cât am putut și am început să-l vindem la firme de servicii sau departamente de tip servicii sau suport din companii mari. Unul dintre principalele avantaje ale produsului este că e foarte logic și intuitiv, iar alt avantaj este că e creat de un om din business cum sunt eu, și nu de un programator.

Pentru ce ați recomanda acest soft unei companii din construcții?

L-aș recomanda în primul rând pe partea de vânzări și este cu atât mai util cu cât firma este mai mare și mai dispersată, cu filiale în mai multe orașe, chiar mai multe țări. Sau acolo unde sunt mai multe firme dintr-un grup de firme și folosesc simultan sistemul,

pentru că se pun resurse în comun. Dacă un grup de firme e constituit dintr-o firmă de construcții, una de servicii, una de consultanță, să zicem, și una de proiectare, toate folosesc în comun sistemul și pun în comun resursele, ceea ce elimină redundanțele și duce la o economie semnificativă. Un astfel de sistem este cu atât mai bun cu cât produsele pe care le vinde firma sunt mai scumpe, iar ciclul de vânzare e mai mare. Apoi e bun pentru toate departamentele de tip suport: marketing, legal, HR.

Se vorbește din ce în ce mai mult despre conceptul de "birou mobil". Kazierul este util și în acest caz?

Kazier este un tool pentru biroul mobil. Dacă îți iei laptopul cu tine poți să lucrezi din avion, de la hotel, de acasă, de la client și să lucrezi ca și când ai fi la birou.

Care este prețul sistemului?

Este prețul licenței de 12.000 euro și prețul implementării. Dacă e o implementare simplă, cu două trei tipuri de proceduri la vânzări sau implementare care nu se lungeste mai mult de două luni, de regulă o includem în prețul licenței. Pentru implementările complexe, implementarea poate depăși prețul licenței.

Prețul este un avantaj al softului dvs. ?

Evident, probabil că e de 10 ori mai ieftin decât ar plăti pe softuri similare din străinătate. Și ca preț al produsului și al implementării, dar și al dezvoltării ulterioare, deoarece pentru a veni cei din străinătate pentru o dezvoltare dai bani cât pentru două mașini. Prețul este principalul avantaj. Apoi rapiditatea cu care intervenim, fiind aici, și nu în ultimul rând arhitectura programului.

Ați vândut sistemul și în afara României?

Da. În Ungaria, la o firmă de consultanță și în Franța tot la o firmă de consultanță care are filiale în China, Tunisia, Qatar și Maroc și acum îl folosesc din toate țările. ■



“Prețul este principalul avantaj. Apoi rapiditatea cu care intervenim, fiind aici, și, nu în ultimul rând, arhitectura programului. Alt avantaj este că e creat de un om din business cum sunt eu, și nu de un programator”