

# Kazier și pentru marile companii

de IT TRENDS

**F**irma Zero Paper va lansa la sfârșitul lunii octombrie o nouă versiune a Kazier-ului cu funcționalități orientate către firmele mari. Am profitat de ocazie pentru a-i lua un scurt interviu lui George Butunoiu, fondatorul companiei.

**ITT:** Ce este Kazier?

**George Butunoiu:** Kazier este un software de tip BPM (Business Process Management) care modelează și administrează activitățile din firmele de servicii sau pe cele din departamentele de tip suport din companiile foarte mari.

**ITT:** Ce ne puteți spune despre Zero Paper? De când lucrați la Kazier? Cât ați investit până acum?

**GB:** Am înființat Zero Paper, firma care dezvoltă acest produs, în 2005. Firma are 9 angajați în prezent, urmând să ajungă la 12 până la sfârșitul anului. Kazier-ul a necesitat aproape 4 ani de dezvoltare, cu o investiție de 800.000€ până în prezent.

**ITT:** Cui îi este dedicat acest produs?

**GB:** Când am pornit la drum cu dezvoltarea Kazier-ului, l-am proiectat pentru firmele de servicii mici și mijlocii. Pe măsură ce adăugam noi funcționalități, majoritatea la cererea clienților existenți, și produsul devenea mai complex și mai sofisticat, am observat că devine din ce în ce mai atractiv pentru corporațiile mari și foarte mari și că ne îndepărtăm de clienții mici. Criza ne-a obligat, practic, să schimbăm focusul din mers și să alegem între două categorii de clienți care au cerințe nu numai diferite, ci, de multe ori, chiar opuse.

**ITT:** Ce planuri de viitor aveți?

**GB:** În perioada imediat următoare ne vom concentra pe firmele de avocați, odată cu lansarea modulului de «Legal Services» din noua versiune, și pe firme din domeniul financiar. Am vândut deja Kazier-ul la 5 bănci și suntem în negocieri avansate cu încă patru. Două dintre ele folosesc versiunea veche (Windows) în departamentele de recrutare iar în celelalte trei implementările au început, de fiecare dată, cu departa-



George Butunoiu, Zero Paper

mente de creditare, cu modulul de CRM al Kazier-ului. În fiecare dintre aceste bănci este planificat să introducem sistemul în majoritatea departamentelor care nu sunt acoperite, sau sunt acoperite parțial de către softurile de core-banking: marketing, juridic, recuperare credite, plângeri și reclamații, private banking, aprovizionare, HR etc. Practic, după integrarea celor două sisteme, core-bankingul și Kazier-ul vor putea administra împreună cea mai mare parte a activităților din băncile respective.

De anul viitor ne-am propus să vindem Kazier-ul în străinătate și acolo vizăm firmele mici și mijlocii, așa cum era planul inițial pentru România. Avem deja un client care folosește versiunea beta, o firmă de consultanță care are sediul central în Franța și filiale în China, Tunisia, Maroc, Qatar și România și care ne-a încurajat foarte tare

să facem acest pas. Și acolo vom începe cu firmele de avocați și de consultanță. Fiind un sistem de tip Web, ne vom adresa în primul rând firmelor care au activități cu o răspândire geografică mare, în mai multe orașe sau chiar țări, deoarece în aceste situații își arată Kazier-ul întreaga valoare. Tot de anul viitor, când vom avea destul de multe referințe de prestigiu și vom deveni atractivi din punct de vedere financiar, vom începe să facem parteneriate cu firme care să distribuie, să implementeze și să asigure suportul tehnic pentru Kazier.

**ITT:** Ce clienți aveți până acum?

**GB:** Până în prezent Kazier-ul a fost vândut în România - la bănci (BRD, Capa Bank, Eximbank, Piraeus, Unicredit), la firme de consultanță, publishing și avocatură, în Franța și în Ungaria (firme de consultanță). ■