

Interviu cu dl. Andrei Bondor, director executiv Sintezis România

Sintezis România



Informatica este clar cea mai dinamică industrie și competiția este pe măsură. Atât timp însă cât cel mai mare beneficiar al acestei industrii este încă segmentul bugetar, un succes de provincie întodeauna inspiră respect sau invidie. Oradea din '90 a fost un centru de distribuție a echipamentelor de calcul dat de poziția geografică și de contactele istorice cu vestul. Oradea în anii '90 a dezvoltat un număr mare de societăți informatice care însă, în timp, au dispărut de pe paleta societăților reprezentative, fiind atrase de mirajul capitalei sau devenind jucători locali de dimensiuni reduse. Excepția regulii o face societatea Sintezis România care, după 16 ani, a ajuns la maturitatea unei afaceri reale, bazată pe munca reală, pe perfecționare periodică, pe reinvestiția capitalului și pe dezvoltarea unui portofoliu specific.



R: Domnule Bondor, care sunt etapele dezvoltării firmei Sintezis, etape care au reușit să consolideze firma printre jucătorii internaționali de profil?

BA: Sintezis și-a început activitatea ca oricare societate în anii 90, fără un bagaj de cunoștințe profesionale, fără un capital real, poate doar cu un credit de marfă extern al acționarului străin, care miza pe fireasca dezvoltare informatică a unei piețe tinere. Este impropriu a spune că eram o societate de informatică. Mai degrabă împingeam cutiile cu echipamente informatice. Poate șansa noastră a fost dată de capacitatea de a recunoaște direcția de dezvoltare a pieții, a specificului național și a adaptării la aceste cerințe. Concluzia a fost trasă după 5 ani de distribuție de PC-uri și imprimante și am înțeles că segmentul, sectorul achizițiilor bugetare va fi "dictat" de la "centru", iar noi avem șansa să rămânem în piață doar prin service-ul de valoare adăugată. Astfel ne-am îndreptat atenția spre clienții din sectorul privat și mediul internațional de afaceri.



Sintezis Romania

The portrait of local and international success

An interview with Mr. Andrei Bondor, CEO of Sintezis Romania IT is clearly the most dynamic industry with matching competition. Thus, as long as the budgetary segment remains the main beneficiary of this industry, a provincial success inspires either respect or envy. Since the 90s, Oradea has been a distribution centre for calculation equipments, due to its geographical layout and its historical contacts with the West. In the 90s, Oradea developed a great number of IT companies that have unfortunately disappeared in time from the scene of representative companies, being drawn by the charm of the capital or becoming small local players. The exception to the rule is made by Sintezis Romania which, after 16 years, has reached the maturity of a real business, based on work, constant improvement, capital reinvestment and the development of a typical portfolio.

R: Mr. Bondor, what were the stages of development for Sintezis Romania, stages that have managed to consolidate the company's image among the international players in the field?

BA: Sintezis began its activity like any other company in the 90s, without any specific knowledge of this field, without capital assets, perhaps only with an external merchandise credit from the foreign stockholders, who depended on the natural development of a young market. It is inappropriate to say that we were an IT company. We were rather pushing boxes of computer equipment. Perhaps our chance was given by our capacity to acknowledge the market's direction of development, the national specific nature and to adjust to these demands. The conclusion was drawn after 5 years of distributing PCs and printers and we understood that the sector of budgetary acquisitions will be "commanded" from "the centre" and we can remain on the market only through the added value service. Thus, we turned our attention to the clients from the private sector and to the international business environment.

Primul succes în acest sens a fost distribuția și service-ul de case de marcat, piață în care ne-am construit o rețea de distribuție și service în 28 de orașe și am comercializat peste 12.000 de case de marcat, intrând în topul național al societăților de profil pe locul trei. Evident acest fapt a fost sesizat și de piața de retail, aflată în plin proces de dezvoltare, care ne-a garantat al doilea pas important în asigurarea poziției pe piață. Sosirea multinaționalilor ne-a adus o provocare, dar și succesul de azi, prin semnarea unui parteneriat strategic pentru România cu firma IBM pentru soluțiile de retail, în special pentru firmele internaționale care doreau să investească în România. Acest parteneriat și ulterior încă unul cu firma Symbol și câteva case de software au garantat semnarea unor contracte internaționale, care ne asigură pe o perioadă lungă stabilitatea în piață.

R: Echipamentele și soluțiile se regăsesc în acest caz în rețelele supermarketurilor mari din România?

BA: Da, rezultatele noastre au fost asigurate de parteneriatele cu firme de talia PRAKTIKER, REAL, BRICOSTORE, BAUMAX, ARTIMA, ALTEX, MEDIAGALAXY, CONTINENTAL HOTEL, IBIS HOTELS și alte societăți autohtone din mediul privat în domeniul supermarketurilor restaurantelor și hotelurilor. Azi avem un parc de 120 de supermarketuri ce însumează peste 2500 de echipamente și rezultate financiare pe măsură.

R: Reușita este asigurată de finanțarea proiectelor sau de capacitatea profesională a firmei?

AB: Azi nu mai cred în afaceri în care finanțarea este factorul primar. Aceste afaceri "bănoase" se fac de către grupuri de investiții, firme internaționale sau de către cei care derulează bugete publice. Noi am reușit să excelăm prin investiția în personal, astfel avem un program de instruire profesională formată din cursuri de specializare la marii producători de software și în investiția în calitatea personalului. Azi avem 57 de angajați în 5 filiale din țară. Ei sunt garanția calității serviciilor asigurate spre clienții internaționali din fiecare oraș unde au deschis supermarketuri.

R: Să înțeleg că factorul uman joacă un rol serios în organizația dvs?

AB: Da, eu personal nu agreez acest capitalism sălbatic în care există o confuzie a valorilor. Pentru mine, în continuare, respectul pentru comunitate este un factor ce mi dictează principiile. De aceea Sintezis a investit în oameni nu în marfă. Investim în formarea studenților, sprijinim activități caritabile prin clubul LIONS, suntem sponsorii acțiunilor culturale și umanitare. Alocăm un buget serios continuării perfecționării personalului și pentru atragerea tinerilor valoroși ca să-și găsească viitorul aici "acasă".

R: Știți de unde veniți și unde mergeți?

AB: Știm că în următorii 2 ani trebuie să ne integrăm într-o firmă de profil internațional. Suntem "curtați" de firme de specialitate, dar încă așteptăm să mai "creștem" în următorii 2 ani, să fim buni de ieșit pe piață. Până atunci ne-am întărit pozițiile în țară și prin filiale din București unde activez eu, iar asociatul meu dl Kristo Gheorghe întărește blazonul firmei în Oradea, ca această firmă internațională totuși să rămână o firmă orădeană.



Our first success was the distribution and service of registers and on that market we built a distribution and service network in 28 towns and we commercialized over 12000 registers, thus entering in the national chart at number 3. Obviously, this fact was also noticed by the retail market, being in a full development process, which guaranteed our second important step in assuring our position on the market. The arrival of the multinational companies has brought a challenge but also our present success through the conclusion of a strategic partnership with IBM for the retail sector, especially for the international companies that wanted to invest in Romania. This partnership, followed by another one with Symbol company and a few software firms, have also guaranteed the conclusion of more international contracts, which assure our stability on the market for a very long time.

R: Does that mean that the equipment provided by your company can be found in the important supermarkets in Romania?

BA: Yes, our results have been assured by partnerships with companies like PRAKTIKER, REAL, BRICOSTORE, BAUMAX, ARTIMA, ALTEX, MEDIAGALAXY, CONTINENTAL HOTEL, IBIS HOTELS and other native companies from the private sector of supermarkets, restaurants and hotels. Today we have a park with 120 supermarkets, totalizing over 2500 equipments and corresponding financial results.

R: Success is provided by the financing of the projects or by the professional capacity of the company?

BA: Today I no longer believe in businesses in which financing is the primary factor of development. These "profitable" businesses are done by investment groups, international companies or by those who make up public budgets. We managed to excel through our investments in human resources; we have a professional training programme consisting of specialization classes at the great software producers and we also invest in the quality of our personnel. At present we have 57 employees in 5 subsidiaries in the country. They guarantee the quality of the services performed for the international clients in every town where they have opened supermarkets.

R: Am I to understand that the human factor plays an important part in your company?

BA: Yes, I personally don't approve of this wild capitalism in which there is a confusion of values. To me the respect for the community is still a factor that sets my principles. This is why Sintezis has invested in people and not in merchandise. We invest in the formation of students, we support charitable activities through the LIONS Club, we sponsor cultural and humanitarian activities. We allocate a substantial budget to the constant improvement of our staff and to the winning of valuable young people who will find their future here, at "home".

R: Do you know where you come from and where you are going?

BA: We know that in the next 2 years we have to integrate ourselves in an international company. We are "wooded" by specialized companies, but we are still waiting to "grow" a bit in the next 2 years, to be marketable. Until then we have strengthened our position in the country and in our Bucharest subsidiary, where I activate, my associate Mr. Kristo Gheorghe strengthening the image of our company in Oradea, so that this international company can still keep its roots.

Contact:

Str. Roman Ciorogariu Nr. 24, Oradea, jud. Bihor
Tel: +40 359 401 434 ; Fax: +40 259 443 288
E-mail: sintezis@sintezis.ro; www.sintezis.ro

