

# „Vrăjitorul” Urban radiografiază România

Înființată în 1993, agenția de colectare a debitelor Urban și Asociații este, de la 1 ianuarie 2007, investiție nord-americană în România, acționarul majoritar al societății devenind compania Urban Credit Management, persoană juridică din SUA. Urban și Asociații a lansat, recent, în parteneriat cu dezvoltatorul IT Filip Net, website-ul [www.vrajitorul.eu](http://www.vrajitorul.eu).

**Recent ați lansat [www.vrajitorul.eu](http://www.vrajitorul.eu), un soft de identificare a persoanelor fizice și juridice. Cum funcționează acesta și ce avantaje au firmele și persoanele fizice care îl folosesc?**

Pornind de la problemele întâmpinate în activitatea colectoarelor noastre de debite, când lipsa informațiilor despre debitori ne afecta major rezultatele muncii, am început, din 2005, să construim o bază de date care să conțină cât mai multe informații despre persoanele fizice și juridice din România.

În urma schimbului de informații cu partenerii noștri de la agențiile de colectare a debitelor din SUA, unde acest segment este extrem de avansat, am aflat de existența unui soft intitulat MerlinData, dezvoltat de o companie nord-americană, care, pe baza numărului de asigurări sociale, putea identifica persoane, companii și bunuri din SUA. În baza lor de date existau informații despre peste 400 de milioane de firme și persoane fizice, iar softul lor este utilizat de colectori de debite, de avocați, de companii, de agenți de vânzări și chiar de fiscul american și de poliție.

Avantajele utilizării lui sunt majore, iar eu le plasez mai ales în sfera de prevenție: în momentul în care se decide încheierea

**Interviu cu  
IULIAN URBAN,  
directorul  
general  
al Urban  
și Asociații**

unui contract cu un partener, se poate face o verificare imediată și cât mai completă a bonității acestuia.

Dezvoltarea Vrăjitorului a implicat o muncă complexă a specialiștilor în marketing, punerea informațiilor într-un format prietenos și simplu. În primul rând, s-au investit numai în echipamentele informatice peste 450.000 de euro, serverul având o capacitate de circa 500 de terabiți. A urmat apoi investiția în realizarea unei conexiuni optime la internet, primind de la provider cea mai largă bandă care se poate oferi în acest moment în România. După aceea, a trebuit să obținem și avizul Agenției Naționale pentru Protecția Datelor cu Caracter Personal (ANPDPC), pentru a putea stoca și prelucra date cu caracter personal.

**Ce informații oferiți utilizatorilor? De ce bază de date dispuneți și câți angajați lucrează pentru culegerea și procesarea informațiilor furnizate pe site?**

Informațiile oferite de Vrăjitor sunt centralizate într-un format care poate fi

**Testeaza Vrăjitorul ACUM!  
[www.vrajitorul.eu](http://www.vrajitorul.eu)  
cod acces: 95LDB659C**

ușor interpretat, citit, analizat și utilizat. Softul face căutarea bazându-se în principal pe codurile unice de înregistrare (CUI) ale companiilor și pe codurile numerice personale (CNP) ale persoanelor fizice.

Există baze de date pe care le achiziționăm, le transformăm din formatele lor inițiale și le înscrim în programul nostru. Altfel, se fac căutări în bazele de date ale Ministerului Finanțelor, ale ANAF, CNAS, AVAS, în Buletinul Insolvenței, în Monitorul Oficial, în toate bazele de date online care conțin informații despre companii, în bazele de date publice ale primăriilor etc. Oferim informații privind situația creditorilor și a garanțiilor înscrise în Arhiva Electronică de Gajuri Reale Mobiliare, în site-urile burselor electronice, și, împreună cu Google, am reușit să integrăm motorul de căutare a informațiilor din internet relative la persoana sau compania căutată.

Așteptăm, de asemenea, ca și Autoritatea Națională de Cadastru și Publicitate Imobiliară să-și treacă în format electronic informațiile despre proprietățile imobiliare înscrise în Cartea Funciară și suntem pregătiți să achiziționăm și această bază de date pentru a o integra în softul nostru.

În structura Vrăjitorului sunt implicate, în acest moment, 150 de persoane, din care 110 sunt agenți de vânzări care promovează softul la nivel național, iar restul îl reprezintă echipa de programatori condusă de Filip Lepuș, partenerul meu, un as al programării în România.

### Cum se accesează portalul și care sunt costurile pentru clienți?

Spre deosebire de omologul său nord-american, pentru a căruia utilizare trebuie să cumperi un CD de instalare, noi am făcut o versiune mult mai prietenoasă a Vrăjitorului, astfel încât acesta să poată fi accesat online. Vrem să lansăm versiuni pentru fiecare dintre țările membre ale Uniunii Europene, întrucât există cerere.

Accesarea softului este extrem de facilă. Sistemul de utilizare este bazat pe credite care au valoare nominală; exact ca în cazul serviciilor de telefonie mobilă, se pot achiziționa pachete de credite, plata putând fi realizată prin sistemul de plăți e-payment, direct din fața PC-ului.

Pentru testarea Vrăjitorului, se poate accesa pachetul de credite gratuite, iar până la finele acestui an există o promoție, prețul creditelor fiind redus la jumătate din valoarea lor de listă. În plus, pentru anumite categorii profesionale (avocați, lichidatori judicari, executori judecătorești și bancari, clienți) există promoții și prețuri speciale. Mai mult, au acces gratuit la soft lucrătorii de poliție, comisarii Gărzii Financiare și alte instituții cu atribuții de cercetare și urmărire penală pentru care Vrăjitorul reprezintă o sursă de informare necesară și utilă în combaterea infracționalității din România.

### Câți clienți estimați că veți avea după un an de la lansare?

În numai 6 săptămâni de la lansare, Vrăjitorul are deja peste 6.000 de utilizatori, din care 500 au abonamente permanente. De asemenea, în soft s-au făcut, în această perioadă, peste 200.000 de căutări, rezultatele fiind chiar peste așteptările noastre.

Peste un an de zile, sperăm ca Vrăjitorul să aibă peste 150.000 de utilizatori în România și, conform planului nostru de business, ar trebui să genereze încasări de circa 1,5 milioane de euro în 2008.

De asemenea, ne pregătim să lansăm în parteneriat cu unul dintre cele mai mari portaluri de recrutare online din România, o promoție în baza căreia, în dreptul fiecărui anunț postat de un angajator, să existe un link unde candidații să poată verifica online, gratuit, bonitatea viitorului patron, astfel încât să știe de la început care sunt referințele firmei cu care el ar urma să semneze un contract de muncă.

## Piața colectării debitelor este în creștere evidentă

Interviu cu  
Ina Moldoveanu,  
directorul  
de marketing  
și comunicare  
al Urban  
și Asociații



### Urban și Asociații este un nume de referință pe piața românească de colectare a debitelor. Care considerați că sunt atuurile de bază ale companiei, de la înființare și până astăzi?

Urban și Asociații s-a diferențiat pe piață prin calitatea serviciilor, prin procedurile de recuperare a debitelor, prin eficiență și profesionalism, dar și prin tarifele scăzute. Compania a adoptat, încă de la început, o atitudine care a ajutat-o să devină lider de piață, oferind servicii inovatoare și punând mare accent pe prevenție și pe disciplinarea pieței.

### Ce performanțe economice estimați că veți obține în 2007? Care este strategia dumneavoastră de dezvoltare în următorii 2-3 ani?

Piața colectării debitelor este în creștere evidentă. Agențiile de colectare din țara noastră trebuie să investească enorm pentru a rezista pe piață, motiv pentru care Urban și Asociații își întărește permanent legăturile și colaborările pe care le are pentru faza judiciară cu avocații și cu lichidatorii din România, formând alianțe capabile să reziste asaltului marilor companii de colectare a debitelor care activează în Uniunea Europeană.

Pentru 2007 sperăm să ajungem la o cifră de afaceri de minimum 8 milioane de euro, însă ne-am mai fixat un prag de performanță, situat la nivelul a 10 milioane de euro. Reușim, cu succes, să ne extindem în țară, prin birouri deschise în toate marile orașe, și sperăm să finalizăm anul acesta interconectarea informațională cu toți

avocații care lucrează în România partea procesuală pentru noi și să sporim nivelul de schimburi informaționale cu instituțiile statului român. Cea mai mare așteptare a noastră este și deschiderea din partea Agenției Naționale de Administrare Fiscală pentru crearea cadrului juridic și licațional de colectare de către agențiile private de debt collection a creanțelor bugetare.

### În ce mod vă ușurează munca softurile Customer Relationship Management (CRM) în procesul de vânzare și de colectare a debitelor?

Urban și Asociații folosește un soft CRM construit in-house, tocmai pentru a identifica exact nevoile și dorințele noastre de organizare a activității, atât în cea de vânzare/postvânzare, cât și în faza de colectare de debite. De aceea, există un randament maxim la nivelul companiei. Prin acest soft se poate planifica întreaga activitate, toate actele realizate salvându-se în plan virtual, ușurând mult munca și ajutând la stabilirea randamentului echipelor de vânzări și de colectare a debitelor, din București sau din țară.

### Noua lege a insolvenței permite declanșarea mai rapidă a procedurii de faliment. Ce va reprezenta pentru economia românească creșterea numărului de companii care dau faliment?

Creșterea numărului de companii care vor fi supuse procedurii insolvenței va limpezii mediul de afaceri românesc și va realiza o selecție în rândul societăților comerciale.

De altfel, acesta este și rolul procedurii respective, legea fiind gândită ca un sprijin pentru societățile care au probleme financiare, dar care se pot redresa, și ca o armă pentru cei care nu pot face față datorii exigibile cu sumele de bani pe care le gestionează.

### Cât de deschiși sunt creditorii în a apela, la timpul potrivit, la o firmă de recuperare a debitelor?

Companiile au devenit din ce în ce mai conștiente de nevoia reală de a externaliza serviciul de recuperare a debitelor către firme specializate pe acest segment. Astfel, ele câștigă nu numai disciplinarea clienților, dar și eficiență, costuri reduse, profesionalism și rezultate rapide.

Mircea Fica