



Revoluție/deziluzie?

BLOCKCHAIN

Ion STURZA
FRIBOURG CAPITAL



Despre viitorul IT și motivele pentru care investesc în tehnologie

Teodor BLIDĂRUȘ
ANIS



How to Web va transforma Bucureștiul într-un hub european

Augustin JIANU
LIQUIDITY



O platformă fintech din partea unui fost ministru

Răzvan GAVRILAȘ
BRANDMENTIONS



Războaiele continue ale unui antreprenor de cursă lungă

Crafting our own Software Products since 1992





Digital Interactions Company

CONDUENT



www.conduent.com/jobs
recruitment.ro@conduent.com
Facebook: **Conduent Romania**
Instagram: **ConduentRomania**



Proiecte guvernamentale speciale pentru domeniul IT. Dar nu la noi

În ziua de 25 aprilie va avea loc **a treia ediție a Premiilor industriei regionale de IT&O PIN 2018 FORUM & GALA AWARDS**, o ediție mai specială pentru că se focusează pe **Republica Moldova**, cu dezbateri, nominalizări și premii pentru acea zonă.

Este un teritoriu la care ar trebui să fim ceva mai atenți pentru că, spre deosebire de România, care pare că își schimbă atitudinea față de industria new-tech, și-a propus să implementeze într-un ritm foarte susținut politici guvernamentale suport, pe o paletă largă, pentru industria tehnologiilor.

Au lansat un **parc tehnologic online**, o inițiativă pe care ei o consideră unică, care a adunat deja peste **150 de firme IT**, atrase de avantajul unei cote unice de impozitare (7% pe venitul total) și cota zero la TVA la achiziția de hardware și software.

La întâlnirea regională pe tema spațiilor de co-working organizată la Iași de **Fab Lab**, din Republica Moldova a participat cu o echipă numeroasă, reprezentând peste 10 inițiative de acest tip.

Încă din 2015, serviciile publice ale administrației Moldovei au fost digitalizate de un ministru foarte dedicat și competent, **Stela Mocan**, aflată acum în



Dan Radu
editor
PINmagazine.ro

echipa **Băncii Mondiale**, în departamentul de promovare a tehnologiei blockchain. Actualul prim-ministru al Republicii Moldova, **Pavel Filip**, este fostul **Ministru al Tehnologiei Informației și Comunicațiilor**, așa că există un tip clar de consens și un plan în desfășurare de aplicare coerentă a unei legislații care să încurajeze dezvoltarea IT.

În condițiile în care **lașul** a fost declarat „**Emerging City of the Year CEE (ex-Poland)**” la **CEE Outsourcing Awards 2018** la **Varșovia**, este normală asumarea de către comunitatea noastră a unui rol de promovare regională a orașelor în ascensiune din **România de Nord-Est** (ex. Bacău, Galați, Suceava, Piatra-Neamț) și **R. Moldova** (ex. Chișinău, Cahul, Bălți).

În acest număr al revistei, un alt basarabean, **Ion Sturza**, fost prim-ministru în Republica Moldova și acum proprietarul unui fond de investiții în tehnologie (**Fribourg Capital**) ce operează în România și dezvoltatorul inimii tehnologice a Transilvaniei – **Liberty Technology Park**, cu acceleratorul de business **Spherik**, face o predicție ce ar trebui să pună multe lume pe gânduri – **într-un viitor foarte apropiat, multe dintre joburile actuale din IT vor dispărea sub asaltul automatizării codingului și Inteligenței Artificiale**. Orizontul deep-tech va avea nevoie de alt tip de specialiști, mulți dintre ei matematicieni de elită.

Tot în acest număr, fără să ne fi propus, un alt succes basarabean – startup-ul **Planable**, o platformă de organizare a conținutului social-media, primul startup românesc ce a ajuns la un mare accelerator, **Techstars London**, și care are în față un orizont extrem de luminos.

Elimpede că se întâmplă ceva acolo și că, deși **Ion Sturza** crede că sunt mult în spate, cam cu 5 ani în urma lașului, de exemplu, **PINmagazine** și-a propus să ofere domeniului tehnologic din Republica Moldova o atenție specială. Să nu pățim ca în gluma cu coșmarul calculatorului, care visa 0101010101... și deodată 2. ●

Ce puteți citi în acest număr:

Dan Radu – Proiecte guvernamentale speciale pentru domeniul IT. Dar nu la noi	5	Augustin Jianu, LIQUIDITY: Tehnologia blockchain are caracteristici similare structurilor vii	41
Secțiunea ANALIZE & TENDINȚE		LOCALIS. Criptomoneda locală care vrea să revoluționeze spiritul comunitar	46
Dan Radu – Ion Sturza, Fribourg Capital: Oamenii din IT să fie foarte atenți. În 4-5 ani, multe din joburile lor s-ar putea să dispară	7	GoHelpFund - prima platformă blockchain pentru fundraising umanitar	47
George Țurcănașu – Ce se ascunde în spatele boom-lui IT de la Iași	10	Secțiunea OAMENI & TEHNOLOGII	
Marius Ursache – Despre modele de acceleratoare, care este sursa banilor și programe care au dat lovitura	14	DR – Răzvan Gavrițaș, cognitiveSEO / BrandMentions: Nu am pornit nici un business cu ideea să-l vând	51
Teodor Blidăruș: Vrem să transformăm Bucureștiul în polul tehnologiei din Europa de Est	18	PINmagazine – Vlad Căluș, Planable: După intrarea pe ProductHunt și AppSumo, afacerea noastră crește cu 20 % în fiecare lună	54
George Zvird – Cernăuți: o radiografie a domeniului IT. Peste 40 de firme cu mai mult de 1.700 de angajați	22	Mihaela Ursu – AVO: aplicația care poate reduce și cu 90% costurile de roaming	56
Mihaela Ursu – Moldova IT Park: Un parc tehnologic virtual, unic în lume, la Chișinău	24	PINmagazine – Ionuț Pătrășcoiu, FLOCA: Vrem să-ți mutăm prietenii din online în offline	59
COVER STORY		DR – Răzvan GÎRMACEA: „Când nu mai pot aduce plusvaloare businessului, mă opresc și fac exit”	61
Blockchain		Secțiunea MANAGEMENT & DEZVOLTARE	
BLOCKCHAIN: Power to the People!	28	TBNR Accelerator Iași: 6 startup-uri selectate, primul contract semnat: Nifty LAS	66
La ce poate fi bun blockchain?	30	MU – Ana Chirița, Tekwill Chișinău: Trebuie să ajungem să exportăm produse tehnologice, nu doar oameni	68
„Blockchain is a solution looking for a problem”	32	Mircea Serediuc – Să îi facem pe oameni să vorbească	71
Tudor Colț – Tehnologia blockchain și datele personale	34	Irina Butnaru – O echipă de „Millennials” din Iași conduce multe din operațiunile unui gigant în Europa	73
David Truong: Înainte de a investi, verifică dacă moneda și tehnologia din spatele ei au vreo utilitate reală	36		
George Rotariu, BITCOIN ROMÂNIA: Tranzacționăm criptomonede în peste 2.000 de terminale din toată țara	39		

COLEGIUL EDITORIAL:

Dan Radu - editor PIN Magazine.ro, Dan Zaharia - publisher PIN Magazine.ro, Marius Cristian - secretar general de redacție, Sorin Mărghițaș - correspondent Cluj-Napoca, Adrian Mironescu - coperta. Fotografii: depositphotos.com
Colaboratori permanenți: George Țurcănașu, Varujan Pambuccian, Mihai Mocanu, Raluca Munteanu, Cristiana Grigoriu

PINmagazine, strada Baltagulului nr 14, Iași
www.pinmagazine.ro, tel: 0745345100/ 0722523102
info@pinawards.ro

Tipografia Venus Printing Solutions
Iași, strada Cloșca, nr. 28.
telefon/ fax: 0232 / 211 808

ION STURZA, FRIBOURG CAPITAL:

Oamenii din IT să fie foarte atenți. În 4-5 ani, multe din joburile lor s-ar putea să dispară

O discuție cu **Ion Sturza** nu este un lucru complicat. Este o persoană deschisă, abordabilă, care vorbește cu un entuziasm greu de mascat despre viitorul tehnologiei și investițiile sale în domeniu. Nu se ferește să vorbească direct, fără diplomație inutilă, de aceea multe din declarațiile sale au stârnit reacții destul de aprinse în piață. O discuție aplicată despre noile etape ale industriei IT din România, despre schimbări, motive de investiții, fals antreprenoriat și planuri de dezvoltare, este rezumată în ideile principale în articolul de mai jos. Întrebările au fost eliminate pentru a ajuta cursivitatea textului.

Marile companii vor **automatiza** aplicațiile de bază

Fenomenul IT din România riscă să fie compromis în următorii 4-5 ani dacă cei din industrie nu fac pasul următor, spre o nouă etapă.

99 % din ceea ce numim noi IT în România, cu excepția BPO și a altor servicii deconcentrate, care se limitează la vânzarea minutelor programatorilor și a altor specialiști, așa-numitul CRUD applications, sunt activități de bază, care în 4-5 ani vor dispărea, vor fi automatizate, vor fi canibalizate de industria în sine.

Marile companii vor automatiza aplicațiile de bază. Dar, în IT, orizonturile



Ion Sturza (57 de ani) este fost prim-ministru al Republicii Moldova, om de afaceri și proprietar al **Fondului de Investiții Fribourg Capital**, care are o divizie dedicată investițiilor în domeniul IT de 20 milioane de euro.

Prin investiții directe sau prin fond, **Ion Sturza** deține majoritatea în retailerul

Elefant.ro, a dezvoltat de la zero **Liberty Technology Park** din Cluj, a lansat acceleratorul de business **Spherik** și are investiții active în startup-urile tehnologice **SEO Monitor**, **Upswing**, **Baro** și **Planable**. Conform **Forbes**, averea lui **Ion Sturza** este estimată la **90-95 milioane de euro**. ●

Pe ce criterii alegeți un startup în care să investiți?

Primul criteriu este legat de oameni. În ce măsură împărtășim aceleași valori de business – profesionalizarea, etica, transparența în afaceri etc.

Este extrem de importantă capacitatea echipei de a construi un produs - idei sunt multe, dar capacitatea de a construi e rară.

Importantă este și viteza cu care produsul ajunge în piață și se validează, are cumpărători, clienți. Dacă produsul nu face acest lucru într-un an, e gata, e terminat. Echipele tehnice sunt întotdeauna perfecționiste, vor să mai adauge câte ceva produsului și amână uneori prea mult ieșirea pe piață. ●

Despre antreprenoriat – puțini fondatori înțeleg ideea de business

Eu nu am o formațiune profesională tehnică, dar am avut ambiția și curajul să investesc în companiile de tehnologie. Marea problemă a inițiatorilor antreprenoriale este că fondatorii au capacitatea tehnică de a executa ideea, dar foarte puțini au idee de business în general, de marketing, management.

De aceea **cred spiritul antreprenorial în domeniul tehnologic va veni mai mult din afara industriei,** pentru că tot procesul este mult mai complex decât execuția tehnică - trebui să intuiești o idee, să structurezi o finanțare, să poți duce produsul în piață, să-l vinzi. ●

de timp pot fi înșelătoare și lucrurile un-eori se pot întâmpla mult mai rapid. De aceea, cred că industria trebuie să migreze spre **High Value Software**, bazată pe deep tech, care în mare parte se va așeza pe knowledge matematic, pe alte competențe decât acum.

Din punctual meu de vedere, Clujul are prima șansă să se miște spre deep-tech, dar lașul vine vertiginos din spate. **lașul are o șansă mare pe viitor**, pentru că nu cade în greșeli de autoevaluare, e mai onest decât alte zone, știe exact unde este și cât mai are de parcurs, ceea ce îți da posibilitatea să faci progrese reale, nu închipuite.

Matematicienii vor deveni noile vedete ale industriei

Pentru că **deep tech** înseamnă multă algoritmare, **viitoarele vedete IT vor veni dinspre zona de matematică**, oameni complecși, cu o solidă pregătire în domeniul matematicii.

Revin și spun că lașul are din nou șanse, cu o școală bună de matematică - este **singură Universitate din țară unde Facultatea de Matematică a rămas separată de Facultatea de Informatică**, ceea ce poate fi acum și în viitor un avantaj.

Un domn din conducerea unei companii mari din Silicon Valley, venit la un program de mentorat la acceleratorul nostru de business **Spherik** din Cluj, îmi spunea că **România are o mare oportunitate în ceea ce se va întâmpla în viitorul domeniului IT**, zona est-europeană în principal, pentru că a avut și are o școală bună de matematică.

Dacă modelăm viitorul IT-ului românesc în orizontul a 4-5 ani, văd cum firmele actuale vor migra și ele spre **deep-tech**, va fi un trend mondial. Un inginer de inteligență artificială din Silicon Valley este plătit acum cu un salariu de la un milion de dolari în sus, prin urmare competiția bazată pe costuri va rămâne în vigoare.

Investesc în „marfa” care poate juca la nivel mondial fără emoții

Eu investesc în knowledge-ul care poate deveni exploziv. Va dau exemplul **SEO Monitor**, unde îl am partener pe **Cosmin Negrescu**, care s-a dezvoltat **de la o simplă agenție de optimizare a căutărilor pe Google la un companie de talie internațională, ce oferă soluții la mari companii din peste 50 de țări.** Pot spune, fără nici o rețineră, că partenerul meu este unul dintre experții mondiali de top în domeniul motorului de căutare Google.

Același lucru și la BARO, o altă firmă în care am investit, aflată în creștere, care

automatizează marketingul digital – este acum o firmă cu o înaltă expertiză în Facebook. **Această este „marfa” în care vreau să investesc, care poate juca la nivel mondial fără emoții, în knowledge fundamental.**

Am cam oprit analiza proiectelor de investiții pentru că vrem să consolidăm ce avem acum. Prioritatea numărul unu este Elefant, retailer online, și celelalte proiecte care sunt în acest moment în piață, și nu în ultimul rând dezvoltarea ecosistemului care este la **Liberty Park** din **Cluj**. Acesta este în sine este un mic monstruleț – inimă digitală a Transilvaniei, cu două direcții limpezi: zona de real estate și acceleratorul de business **Spherik**. ●



Al treilea val peste România – deep-tech

Dacă poți plăti un inginer român cu mai puțin, va veni în România. Va fi deci aceeași tendință de outsource a activității științifice în alte zone ale lumii.

Ar fi **al treilea val** – primul a fost legat de activitățile basic, cu call-centere și aplicații generale, al doilea a adus aplicațiile mai sofisticate, iar acum deep-tech.

Vor dispărea multe din slujbele din IT de azi, dar **vor apărea altele**, iar industria se va transforma. Modelul de dezvoltare în domeniul tehnologic în care cred este cel bazat pe **deep-tech**.

Este un mare avantaj azi să fii în zona economiei digitale, indiferent unde acționezi, unde lucrezi, ești pe linia întâi a frontului de progres.

Prin urmare, nu-mi fac probleme cu actualii angajați din IT, sunt foarte capabili să se reorienteze profesional imediat ce se modifică noile cerințe ale industriei, sunt foarte mobili intelectual.

Între timp, nu au de făcut decât un singur lucru – să fie atenți și curioși la schimbările care au loc. Firmele mari, **Amazon, Microsoft, Google** etc vor aduce, încetul cu încetul, acest knowledge nou și aici, pentru a avea acces la polul local de talente.

Când învățam la Universitate, în URSS, aveam colegi din Laos, Vietnam, China etc. Oamenii aceștia erau **fenomenali la matematică**, mai ales chinezii.

Aparent, zona ex-socialistă și Asia au o bază în matematică mult mai solidă. De aceea, cred că firmele cu tehnologii deep-tech vor veni aici nu numai ca să-și optimizeze costurile, ci și ca să aibă acces la talentele românești.

Despre Republica Moldova și Iași

În Republica Moldova există un anumit potențial, o frenezie pozitivă, dar comunitatea încă e este destul de mică, nu este comparabilă nici măcar cu Iașul, e la o distanță de 5 ani de Iași.

Ce greșeli frecvente fac antreprenorii?

O greșeală frecventă pe care o fac întreprinzătorii în tehnologie este că **uneori sunt prea încrezători**. Au apărut peste noapte multe entități suport pentru antreprenariat, la nivel local, național și european. Se creează astfel impresia că e foarte ușor să accesezi fonduri, mulți au prins gustul pitching-urilor, a prezentărilor, și **se concentrează mai puțin pe ceea ce contează de fapt – produsul, marketarea lui și modelul de business**.

Aceasta e greșeala fundamentală – s-au prins în iureșul prezentărilor și uită că trebuie să facă cu adevărat ceva valabil, vandabil.

Avem o rată mai mică de succes în România și din acest motiv avem comunitatea mică. Există un tip de formulă – **ca să se nască un proiect mare, trebuie să ai o comunitate de cel puțin 50.000 de specialiști**. ●

În schimb, **Iașul mi-a plăcut foarte mult** și am de gând să petrec mai mult timp acolo. Vom încerca să extrapolăm experiența noastră de accelerator către Iași.

Apoi, avem câteva cereri de mentorat și expertiză din partea unor companii locale destul de mature, pentru a le structura afacerile și a le face finanțabile. Ei recunosc că și-au atins limitele competențelor manageriale și financiare și au cerut ajutor. Au fost foarte deschiși și dornici de a primi expertiza noastră și networkingul internațional. Este o formă pozitivă de a privi dezvoltarea. ●

Dan Radu

Ce se ascunde în spatele boom-lui IT de la Iași

Veritabilul boom al industriei IT&Outsourcing la Iași, datorat faptului că orașul nostru și-a valorificat într-o manieră eficientă toate atuurile (polul regional de talente, hubul aerian, saturarea economiilor urbane ale unor orașe ce au luat startul în aceste domenii mult mai de timpuriu), a fost răsplătit prin câștigarea la gala **CEE Outsourcing Awards din Varșovia a titlului Emerging City of the Year** de către orașul nostru. Astfel au fost răsplătite eforturile conjugate din ultima perioadă ale antreprenorilor locali, ale companiilor multinaționale implantate la Iași, ale talentelor ieșene în domeniu și al polului de talente.

Zorii unei noi etape de evoluție

Cred că ne aflăm la finalul unui stadiu evolutiv al IT-ului! Acesta e anunțat,



George Țurcănașu

lector dr., CUGUAT – T.I.G.R.I.S.
Departamentul de Geografie al
Universității „Alexandru Ioan Cuza” din Iași

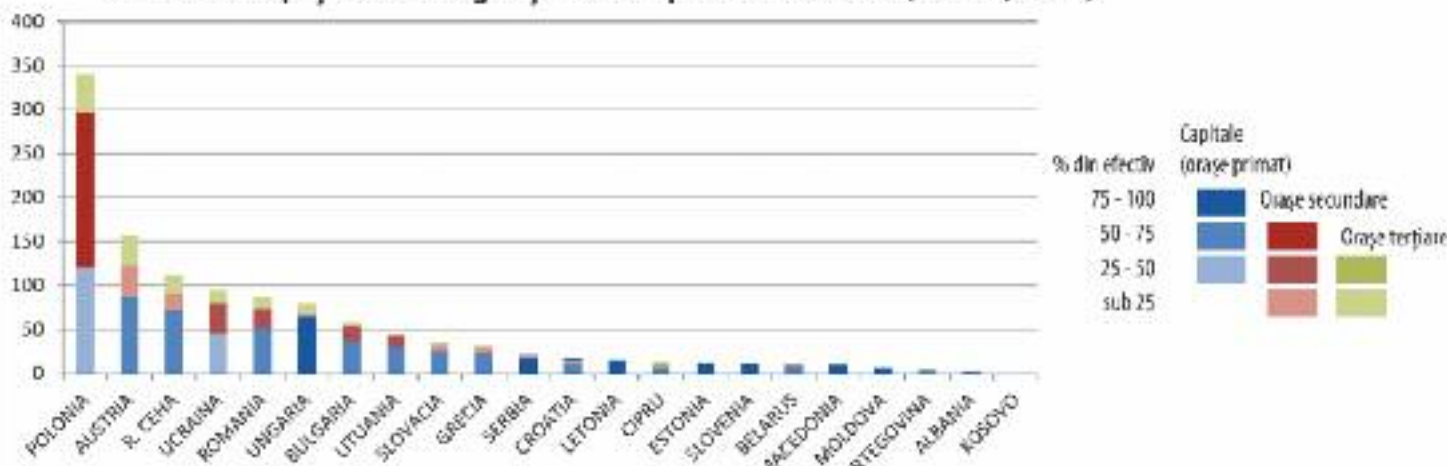


chiar dacă nu foarte explicit, și în scrierile economice, inclusiv de cele de popularizare. Chiar dacă auzim în media că la Cluj recrutările de personal calificat pentru domeniile IT&Outsourcing au început să se facă și din Serbia sau la Iași din Republica Moldova sau Ucraina, mi se par mai importante discursurile focalizate pe trecerea de la o creștere bazată

pe cantitate, la una bazată pe calitatea produsului, de la outsourcing, la produsul propriu, de la urmărirea *à la lettre* a unor specificații de la centru, către un produs inovativ, capabil să fie susținut de o piață atât de schimbătoare, precum cea actuală!

Din punctul de vedere al evoluției, e mai puțin important dacă Iașiul ajunge sau nu la 35 de mii de angajați în Outsourcing în 2025 sau 2030, ci ca **întregul ecosistem regional al IT&Outsourcing-ului să genereze o cifră suficient de mare de angajați**, care să facă din acest sector unul important pentru economia regională. Un Iași care să concentreze cvasi-totalitatea industriei la nivel regional, ca în prezent, e mai puțin util economiei, decât **unul care să concentreze doar o fracțiune din numărul total de angajați, dar să coordoneze activitatea companiilor dispersate în orașele secundare ale regiunii**. Astfel s-ar crea interdependențele dintre componentele urbane ale teritoriului Moldovei, atrofiate în ultimul deceniu, sub presiunea unor centre, fie mai puternice, fie doar cu o imagine de marcă

Numărul de spații coworking în țările Europei central-estice (martie, 2018)





meșteșugit creată. Interdependențele ar impune creșterea coeziunii teritoriale, dar și a competitivității regionale, care vor duce la reteritorializarea regiunii noastre.

Despre **necesitatea** unui ecosistem regional

Funcționarea unui ecosistem regional ar impune un dublu vector de creștere economică. Pe de o parte, delocalizarea din Iași a unor domenii cu valoarea adăugată mai redusă, ar duce la **consolidarea structurilor economice ale orașelor secundare ale regiunii** (Bacău, Suceava, posibil și altele), care nu au reușit să-și depășească statutul de *shrinking cities*, „dobândit” de aproape trei decenii, de la regăsirea libertăților civice, venite, însă, la pachet cu neputințele economice. Chiar și Galațiul ar avea șanse mai mari în această industrie, dacă ar deveni o interfață între structurile centrate pe București și Iași.

Pe de altă parte, o astfel de structură ar constitui un avantaj real și pentru Iași, care s-ar putea specializa în cadrul ecosistemului pe ITO și R&D - care creează o

valoare adăugată superioară, când vorbim de companiile multinaționale, devenind în același timp un pol care contează pe piața industriilor creative și a start-up-urilor inovative, degrevat fiind de presiunea asupra pieței de muncă, exercitată actualmente de multinaționale.

Despre necesitatea creării unui **ecosistem local durabil**, bazat pe un mediu prietenos

Problema majoră cu care se va confrunta orașul nostru, din nefericire îmbătrânit în multe privințe, va ține de readaptarea componentelor sale urbane, dar și a oportunităților locale, în vederea realizării unui mediu prietenos în care să-și desfășoare activitatea, deopotrivă **creativii**, cei ce au capacitatea de a deveni principalii creatori ai noului Iași, dar și celelalte categorii profesionale, care vor susține serviciile urbane, ce se află într-o perpetuă metamorfoză din punctul de vedere al cererii. De la un mediu antreprenorial local prietenos, la grădinițele de copii și școlile particulare, ce au o mare capacitate de adaptare la cerințele pieței, de la spații de recreere,

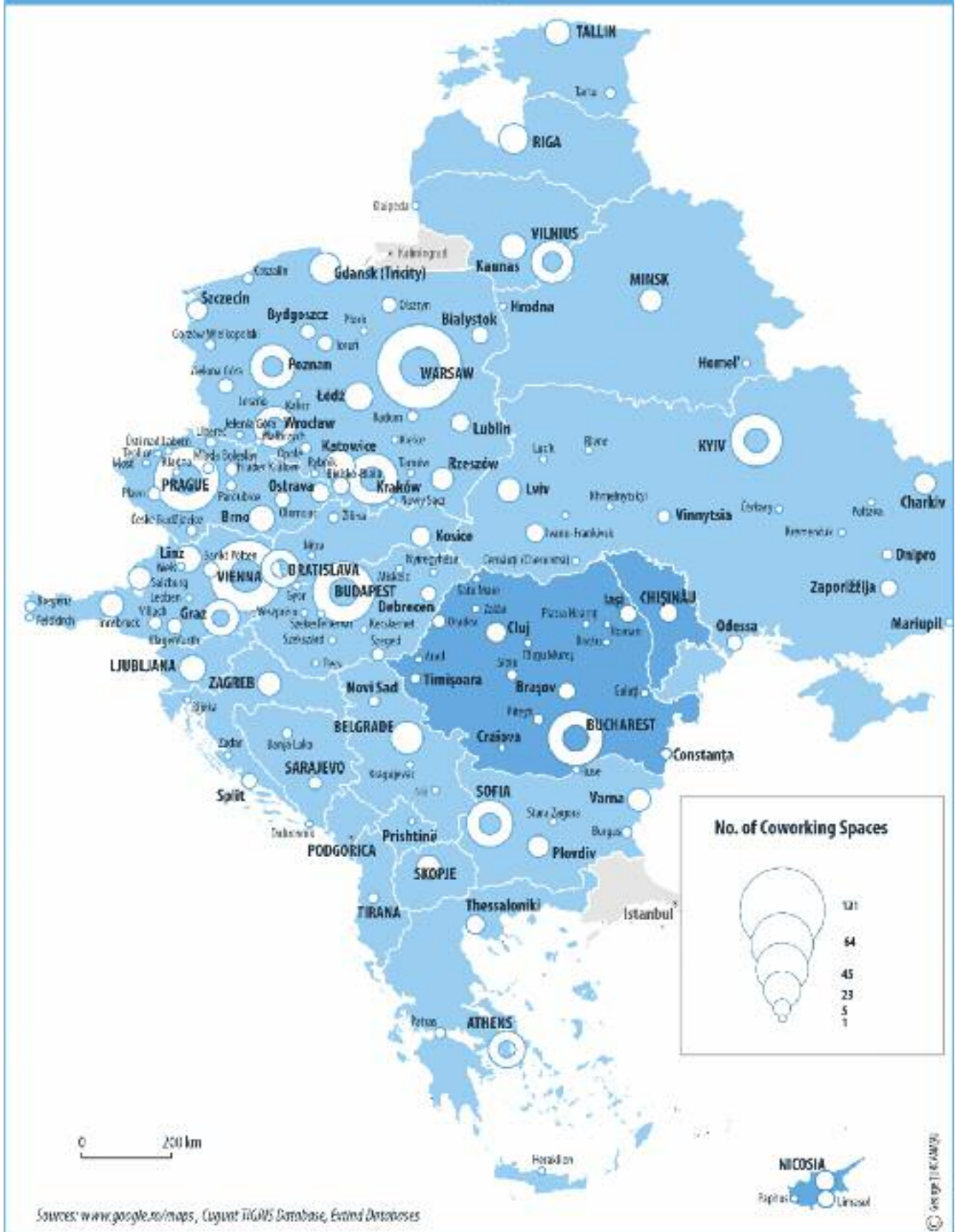
la cele de practicare a sportului și la infrastructura de transport, care trebuie să facă față unei mobilități crescânde a populației etc. **Toate acestea vor avea menirea de a face din Iași un mediu prietenos și adaptabil actualilor și, mai ales, viitorilor săi locuitori**, un mediu care va sta la baza noului ecosistem economic al Iașului.

De ce e atât de important **mediul** peste care se va suprapune noul ecosistem economic?

Pentru că industriile creative sunt mai volatile și lucrătorii din aceste domenii nu respectă neapărat un program diurn, ca în cazul industriilor clasice, la care putem atașa, din perspectiva unui grad de stabilitate mai mare, dar și a modului de practicare al orașului și outsourcingul actual, indiferent dacă e în IT, sau nu.

Localizarea și, mai ales, **perenizarea localizării în cazul start-up-urilor**, din care e posibil să se selecteze viitoarele companii mari sau mijlocii capabile să se impună la nivel mondial, depind în mare măsură de subiectivitatea celor ce

The Distribution of Coworking Space in Central and Eastern Europe (March 2018)



generează această afacere. Dacă vor considera că la Cluj (sau pe aiurea!) mediul e mai propice dezvoltării ideii, nu vor ezita să-și delocalizeze afacerea. Și asta, cu costuri minime!

Încrederea în capacitățile antreprenoriale ale Iașului trebuie alimentată! Și nu mă refer la realizarea unui marketing urban focalizat, care să consolideze imaginea de marcă a orașului nostru, ci la experiența viitorilor antreprenori în domeniile creative. Din această perspectivă e necesară și dezvoltarea spațiilor de coworking, de tipul **Hubrica** sau **FabLab**, care, pe de o parte, creează emulație în rândul rezidenților și, în viitor, eficiență afacerilor lor, dar și siguranța că și în orașul nostru se pot genera idei!

Și la Iași se scriu coduri, dar se scriu **coduri de rutină!**

Această afirmație a făcut-o un comentator în josul articolului **Quo vadis Iași** (*Ziarul de Iași*). Nu întreaga industrie ieșeană se bazează pe acest **lohn al inteligenței**, dar un lucru e clar: **se pierde anual milioane de ore în rutină**. Presiunea asupra forței de muncă (adesea sub-utilizată!), generată de multinaționale, duce la

ratarea creativității unora dintre cei ce lucrează în domeniu. Mai mult, complacerea potențialilor creativi în comoditatea creată de hățiturile relaționale ale multinaționalelor poate duce la ratarea antreprenorială a multora dintre ei.

Contextul

E dificil să surprinzi contextul atunci când domeniul analizat e unul aflat în desfășurare accelerată. Cel mai adesea nu există nici date oficiale, pentru că statistica teritorială e depășită de evoluțiile rapide ale industriilor creative, încă vag definite. Mi-am îndreptat atenția către spațiile coworking, care sunt printre puținele medii aglutinante ale creativilor și ale start-up-urilor inovative, capabile să evolueze către afaceri de succes. Deși numărul de spații coworking nu reprezintă o garanție a generării orașelor creative, totuși un număr mare de astfel de medii e necesar dezvoltării comunităților ce activează în industriile creative.

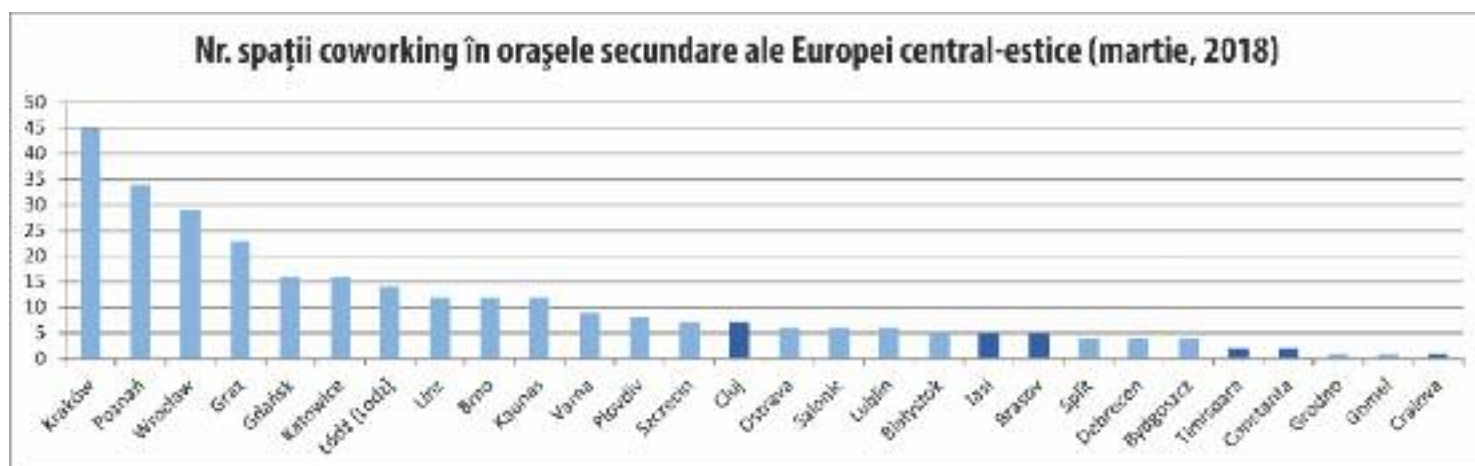
Ne-am focalizat asupra zonei centrale și de est a Europei: statele UE (Austria, Bulgaria, Estonia, Cipru, Croația, Grecia, Lituania, Letonia, Polonia, Republica Cehă, România, Slovacia, Slovenia), cele din

Balcanii de vest (Albania, Bosnia și Herțegovina, Macedonia, Muntenegru, Serbia), dar și asupra Bielorusiei, Republicii Moldova și Ucrainei.

Reprezentarea cartografică relevă distribuții conforme gradientului de modernitate vest-est (cu un deficit de modernitate în partea estică a arealului), dar și ierarhiei urbane. Având în vedere și pulverizarea politică a arealului, capitalele, adesea singurele mari orașe ale statului, concentrează cca. 2/3 din spațiile coworking. Aglomerațiile urbane centrate pe orașele secundare, cu puține excepții (cele poloneze sau austriece), se află mult în urma orașelor primar (în exclusivitate, capitalele statelor arealului). Orașele terțiare, cu puține excepții (mai ales în vestul arealului), sunt prezente insolite.

Unde se află orașul nostru în această ierarhie elementară? Undeva în zona median-inferioară. Cu 5 spații coworking (FabLab, Hubrica, The Grape, Resilience și Hackerspace), Iașul, alături de Brașov, e pe locul al doilea între orașele secundare românești după Cluj.

O politică locală, care să încurajeze generarea de start-up-uri, s-ar dovedi utilă industriilor creative la Iași. ●



MARIUS URSACHE:

Despre modele de acceleratoare, care este sursa banilor și programe care au dat lovitura

Trendul exploziv al startup-urilor este în continuă creștere pentru că, în prezent, tehnologia produce o uriașă valoare economică.

Acest fenomen are o parte bună și una proastă: este o tendință sănătoasă să îți dorești să ai propria firmă, dar partea proastă e că acest lucru a devenit deja o modă. E trendy să pornești un startup și se crede că e simplu să ai succes.

Însă, pentru un ecosistem antreprenorial sănătos și gata de performanțe, ai nevoie de trei lucruri esențiale și clare:

- **know-how**
- **capital**
- **„rebellion”**

ECONOMII CU KNOW-HOW, DAR FĂRĂ CAPITAL

Există economii de tip know-how, cum este și cea din România, care e o economie de tip outsourcing – **o economie care nu-și vinde pe moment decât știința de a face.**

În România, un startup care are succes și se validează pleacă imediat afară, spre smart money, deoarece România îi ofera numai know-how, dar fără capital suficient pentru a putea crește rapid.

De aceea, în Iași, 95 la sută din business este outsourcing, pentru că lipsește



Marius Ursache

Eterni.me

Marius Ursache este designer, consultant pe inovație pentru companii și acceleratoare din întreaga lume, și antreprenor. **Mentor&Teaching fellow** la MIT **Global Entrepreneurship Bootcamp**, co-fondator **Grapefruit** (Iași), **Discipline Entrepreneurship Toolbox** (San Francisco), **Eterni.me** (San Francisco).

componenta de „rebellion”, dorința de a sparge bariere, care, pe lângă know-how (care există) și capital (care a început să se găsească – a se vedea inițiative de tipul TBNR în Iași, Techcelerator în Cluj, Gapminder etc.), ar fi cea de-a treia componentă esențială pentru succes.

Oamenii s-au așezat confortabil în middle-class prin salariile bune oferite de multinaționale și încă nu se gândesc la a-și revoluționa statutul. **Sunt captivii unui salariu într-o companie mare.**

Pe lângă aceste dezavantaje, mai există unul – **capitalul românesc disponibil este dirijat frecvent în imobiliare**, deoarece gradul de risc și return of investment în startup-uri nu sunt de încredere, fenomenul nu este matur.

Am observat această modă și în Singapore, **nu este un fenomen specific României** – cei care fac exit-uri din startup-uri new-tech investesc imediat majoritatea banilor în real-estate în loc să continue în tehnologie.

ECONOMII CU CAPITAL, DAR FĂRĂ KNOW-HOW

O economie cu capital dar fără know-how este o simplă economie de tip real-estate (vezi Arabia Saudită, Dubai etc).

ECONOMII FĂRĂ CAPITAL ȘI FĂRĂ KNOW-HOW, DAR CU „REBELLION”

„Rebellion” are o traducere simplă – nu ești niciodată mulțumit într-un status-quo.

Dacă privim topurile mondiale ale dezvoltării, veți observa că țările care se plasează la coadă sunt pline de resurse de „rebeliune”, au o dorință reală de revanșă.

Nu au capital, nu au know-how, dar totuși reușesc să se dezvolte – soluția de mobile-based money transfer M-Pesa (care acum e oferită de Vodafone global) a fost dezvoltată în **Kenya**, ca să ofer un exemplu concret.

ECONOMIA CARE LE ARE PE TOATE TREI

Silicon Valley le-a avut pe toate trei – partea de rebellion a fost asigurată de cultura hippie a anilor '70, în care s-au format creierile de la Apple, Microsoft, Amazon etc.

De aceea, coasta de Est a SUA, unde există suficient capital, nu se ridică la același nivel în domeniul tehnologic cu California, cultura conservatoare a Estului nu a permis rebeliunea, nebunia „out-of-the-box” specifică Silicon Valley...

Dacă până acum tendința mondială era limpede – know-how-ul migrează după capital, inteligența urmează banii, în prezent situația s-a schimbat: **a început să migreze capitalul după know-how.** Tot mai multe instituții financiare au început să se extindă în România în căutare de idei valide.

De unde vin banii?

În Statele Unite, banii ce se investesc în startup-urile tehnologice sunt în totalitate privați. **În Europa, în schimb, 70 % din banii care se investesc în tehnologie vin din surse publice** (European Investment Fund (EIF) etc.)

În Singapore, statul are o strategie națională pe termen mai lung pentru startupuri – așa numita **politică de 5:1.** Pentru fiecare dolar privat atras de către un startup, statul îi mai dă până la 5 dolari.

În Coreea de Sud, guvernul a investit 26 miliarde de dolari în domeniul tehnologiei, **raportul este de 9:1** în politica banilor atrași – la un dolar atras din capitalul privat, startup-ul mai primește până la 9 dolari de la statul coreean.

În schimb, după părerea mea, Guvernul român nu a rezolvat nimic cu pro-



gramele de susținere a industriei IT&C, exceptând impozitul **zero** la angajații din domeniul IT.

A ținut pe loc inteligența, cam asta a fost singura consecință pozitivă. Dar au lovit piața, pentru că au crescut artificial salariile și au omorât în acest fel orice inițiativă pe start-upuri, pentru că **nimeni cu salariu mare într-o companie nu va risca pe cont propriu.** Mai mult, finanțările semnificative au fost direcționate către firmele mari de outsourcing, iar **creșterile nerealiste de salarii au blocat resursa inteligență în multinaționale.**

Acest fenomen e periculos pe termen lung. Deși pe termen scurt joburile create și nivelurile salariale crescute stimulează, **pe termen lung ne pierdem competitivitatea economică și e posibil ca industria IT&C să urmeze destinul lohn-ului în textile.**

De câte feluri sunt acceleratoarele

Tot mai multe guverne își dezvoltă strategic domeniul IT pentru a-și ține

inteligența în țară și a genera plus-valoare semnificativă.

Capitalul nu mai este la momentul prezent o problemă – **problema este că deținătorii de capital nu înțeleg suficient de bine tehnologia pentru a investi în domeniu.**

În Iași, acceleratorul de business TBNR a strâns 170.000 de euro de la persoane private în numai trei zile. Chiar dacă la acest nivel acceleratoarele de acest tip sunt „charity work” (cei implicați nu sunt motivați de câștiguri materiale), vor să ajute comunitatea de inovatori, doresc să schimbe mentalități și să impulsioneze inițiative.

Însă cu o floare nu se face primăvara. Un investitor în orice domeniu, un „limited partner” care investește 10.000 sau 1.000.000 de euro, vrea să știe cum startup-ul îi va multiplica acești bani de 3 ori în 10 ani. **De ce ar investi în tehnologie și nu într-un bun imobiliar.** Multe acceleratoare nici în afara României nu reușesc „în viață” pentru că nu au mentalitatea dură și eficientă a unui fond de investiții.

În prezent, există 3 tipuri de accelera-toare:

- **Cele care au în spate un fond de investiții** – investitori care au plasat fonduri și vor return.
- **Acceleratoarele corporate** – companiile nu pot fi foarte inovative pentru că au birocrație stufoasă și costuri mari, în schimb creează programe prin care finanțează start-upuri, externalizând astfel riscurile asociate inovației.
- **University accelerator/incubators** – idei incipiente pe care încerci să le împingi la un nivel atractiv și sustenabil la care să primească investiții

pentru a-și găsi clienți și modelul de business și de dezvoltare.

Sunt din ce în ce mai mulți bani pe acest domeniu, dar nu prea există inovatori, startup-uri care să știe cum să dezvolte un business de succes folosind acest capital și resursele tehnice.

Oricând ar putea veni în Iași un fond de 10 milioane de dolari care să investească în startup-uri inovative. Dar vor putea avea ei return of investment de 30 milioane de dolari în 10 ani?

În general, mentalitatea acceleratoarelor este de „spray and pray”, arunci cu bani la cât mai multe start-upuri și apoi te rogi ca măcar unul să reușească.

Aproape toată lumea ce pornește un startup tehnologic visează ca acesta să devină un unicorn – ceea ce e o mare prostie. Există părerea, larg răspândită, că în economia tehnologică, care se scalează global aproape instantaneu, trebuie să fii numărul unu sau nimic, că monopolul omoară tot în jur. Dar nu e așa, există milioane de businessuri mici și mijlocii în tehnologie care trăiesc foarte bine.

Unicornii nu fac neapărat bani – vezi exemplul Twitter. Strângi milioane de

dolari din investiții dar fără să produci revenues. Iar în prezent sunt doar 175 companii în Statele Unite care sunt evaluate la peste 1 miliard de dolari.

Ca și UBER, care primește încă investiții fără să genereze profit. Acest model de unicorn este foarte restrâns.

99% din business-urile tehnologice sunt pe modelul de „cockroaches”, de gândac de bucătărie – îmi propun să rezist în condiții foarte dure de competiție și reușesc să cresc sustenabil.

Cum trebuie să se poziționeze corect un accelerator

Prin natura activității mele, am oferit consultanță și mentorat pentru peste 20 de accelera-toare din lume.

Prima mea întrebare este întotdeauna: ce anume urmărești să obții cu acest accelerator, care este scopul? Scopul ar trebui să fie definit foarte clar:

POLONIA

Spre exemplu, **MIT Bootcamp**, **MIT Enterprise Forum** – care își au plasate în Polonia centrele de operațiuni pentru Europa de Est – nu oferă nici investiții financiare și nici nu urmăresc să obțină equity de la startup-urile selectate. Acestea sunt accelerate timp de 3 luni, după care urmează un **demo day**, iar la final **cele din top ten sunt relocate la Boston sau la Cambridge**, unde sunt puse în contact cu eco-sistemul de la MIT.

În Polonia vin foarte multe fonduri de investiții din Germania. Când startup-urile poloneze devin relevante dincolo de Polonia, apar investitorii germani. Fondurile au cumva o regulă simplă – preferă să investească în general în zone apropiate, de obicei la o oră de zbor de cei în care ți-ai plasat banii și încrederea. ●

BULGARIA

Am mentorat la două accelera-toare în **Bulgaria (Eleven și Launch Hub)**, pornite cu fonduri europene **Jeremy (Geremi)**. Trebuie să spun că părerea mea este că **bulgarii au făcut pași mari, cred că sunt cam cu 7 ani înaintea României**. Sunt investiții consistente, de la 250.000 de euro în sus, la accelera-toare precum Launch Hub, unde deja poți dezvolta lucruri serioase. ●

AUSTRALIA

În Australia, statul **Queensland** și-a propus să urce în topul internațional al inovației și să creeze valoare locală, prin urmare s-au gândit să lanseze un program de promovare a tehnologiei, copiat după **Startup Chile**, lucru pe care îl și recunosc. Programul australian, pentru care am oferit consultanță, are o schema la fel de simplă, dar eficientă – oferă **100.000 de dolari australieni pentru fiecare startup înființat în statul Queensland**. Programul a început în decembrie 2016 și în primul an a avut 25 de startup-uri, iar în al doilea an 30. ●



Au decis la acel moment să se orienteze spre dezvoltarea tehnologică, prin urmare au lansat un program pentru startup-uri tehnologice în care să ofere **minimum 40.000 de dolari** pentru fiecare startup, la un număr anual de **300 de firme din afara țării**. Condiția obligatorie era ca în cele 6 luni de accelerare, noile entități străine să facă transfer de know-how către startup-uri locale, să organizeze conferințe, meetup-uri etc. Nu erau obligați să angajeze sau să înființeze companii în Chile – numai să predea știința business-ului unui startup tehnologic local.

Primul an a atras **30 de firme străine**, în al doilea an au venit **50**, programele se suprapuneau și creau și un tip de comunitate tehnologică fără întreruperi.

La patru ani de la debutul programului, în 2012, am fost prezent și eu acolo, iar în 2014 am primit eu însumi finanțare de la STARTUP CHILE pentru Eterni.me.

La distanță de doi ani, am putut observa o diferență majoră, se organizau în Chile deja evenimente majore. Împreună cu alți 10 participanți în program și cu ajutorul Startup Chile am reușit să organizăm **cea mai mare conferință de robotică din America Latină**, cu peste 7.000 de participanți, numărul de fonduri care veniseră crescuse foarte mult, erau multe prezențe și din SUA.

La acest moment, programul Startup Chile a fost diversificat. Obiectivul lor inițial nu a fost să creeze joburi, au urmărit un lucru esențial pe termen lung – **să transfere know-how tehnologic și să facă un eficient PR extern, transformând Chile într-un tigru new-tech**. Ideea inoculată global era simplă – vrei să faci business în tehnologie, te duci la Santiago de Chile. **Și iată că au reușit pe deplin:** după zece ani de la începutul programului, Chile este o forță în noile tehnologii. ●

- să înmulțesc banii investitorilor?
- să schimb mediul local?
- să dezvolt competențe antreprenoriale pentru studenții universității mele?

A doua întrebare: Care sunt elementele pe care le măsoară ca să știi cât ai evoluat și unde ești?

În funcție de răspunsurile la aceste două întrebări, lucrăm la o structură de program specifică, dedicată respectivului accelerator.

Majoritatea acceleratoarelor generează un formular, îl pun pe site și ne spun: înscrieți-vă aici. **Dar acceleratoarele bune, cele de real succes, nu procedează așa.** Au corespondenți care se deplasează la toate prezentările de startup-uri, unde vânează prada care le convine.

Mai apoi, alte întrebări esențiale: **Cum funcționează programul de accelerare? Este on-site, lucrezi într-un co-working space, crezi evenimente? Ce fel de mentori le aduci? Pe ce industrii te concentrezi?**

Le recomand întotdeauna ca, înainte de a începe treaba și a pune mentorii la lucru, să facă contracte cu ei și să îi supună unor ore de training pentru a înțelege principiile și a-i așeza pe valorile pe care le urmărește acceleratorul, să vorbească cu toții aceeași limbă.

Fenomenul STARTUP CHILE

Dar din tot ce am întâlnit, cei mai inteligenți mi s-au părut chilenii. Ei m-au surprins cu o inițiativă foarte bine gândită la nivel de guvern – **Startup Chile**.

Agencia de investiții a guvernului, numită **CORFO**, a investit strategic în domeniul economiei naționale încă din anii '50. Directorul acestei agenții este un personaj foarte puternic la nivel economic – CORFO deține jumătate din structura de metrou, din minerit, au făcut investiții strategice foarte serioase în ultimele decenii.

Însă în 2008 au realizat că au o economie de mărime medie, dar foarte dependentă de agricultură și de minereuri. Dacă piețele scad, economia lor era în pericol să se prăbușească.

TEODOR BLIDĂRUȘ, ANIS:

„Vrem să transformăm Bucureștiul în polul tehnologiei din Europa de Est”

ANIS (Asociația Națională a Firmelor din Industria de Software și Servicii) este cea mai mare asociație patronală din industria de IT&Outsourcing din România, cu 125 de firme membre, care adună peste 40.000 de angajați și o cifră de afaceri totală de peste 2.5 miliarde de euro, un ONG cu activități susținute pentru promovarea industriei în domeniul educației, dezvoltării antreprenoriale, dezvoltării pe piețe externe, cu activități de advocacy, training și consultanță etc.

Teodor Blidăruș, președintele ANIS de aproape doi ani de zile, este un antreprenor cu experiență, co-founder și managing partner Strategy&Business Development la Softelligence, companie specializată în soluții software e-business.

„Ne-am propus să dublăm numărul de absolvenți de IT”

ANIS are două direcții strategice – educație și inovație, ne spune Teodor Blidăruș, ambele însumând mai multe programe, unele sunt tactice, altele strategice (cu o durată a 3-5 ani).

Programele sunt inițiative proactive, care consumă aproximativ 80 la sută din resursele organizației.



Pe lângă pozițiile publice legate de evenimente politice sau inițiativele menite să sprijine interesele industriei, reprezentanții ANIS participă la consultări în cazul inițiativelor legislative. „Ghidul de achiziții publice în domeniul IT a fost o inițiativă a noastră, Guvernul l-a adoptat și acum reprezintă Ghidul după care se lucrează la nivel național”, completează Blidăruș.

O altă inițiativă ANIS încearcă să rezolve problema asistenților universitari din facultățile de profil. „Ei petrec cel mai mult timp cu studenții, sunt foarte importanți, dar foarte prost plătiți. Ei își pot găsi ușor alte slujbe. Așa că programul urmărește o formă suplimentară de plată pentru a-i ține în continuare în universități”.

Programul de burse private și introducerea materiilor new-tech în liceu, pentru a crea elevilor gândirea structurată și a înțelege ce înseamnă tehnologia, și nu numai utilizarea ei, alte două activități

ANIS. În zona educației, programul strategic al ANIS și de departe cel mai ambițios plan este de a dubla numărul de absolvenți programatori, pe un orizont de timp mediu.

Care sunt părțile forte ale industriei de IT din România?

În opinia generală, întreaga industrie de IT românească se apropie de un prag de creștere, de la care ar trebui să-și schimbe elementele de strategie pentru a putea continua trendul pozitiv.

Dar care sunt deocamdată părțile tari, punctele strength ale domeniului IT românesc, în opinia președintelui ANIS?

- **NEARSHORING-UL** – „faptul că suntem în UE, factorul nearshoring a contat și contează foarte mult pentru piața de outsourcing, pentru că în realitate nu prea mai suntem așa ieftini acum, suntem la fel de scumpi ca polonezii și mult mai scumpi ca ucrainenii, rușii și indienii. Nearshoringul este un avantaj evident.”
- **STRUCTURA CULTURALĂ PRO-OCCIDENTALĂ** – „un alt punct strength – în România există o cultură pro-occidentală. În domeniul serviciilor, aici unde tu faci implementarea, este o problemă lipsa unei punți de înțelegere culturală. Ține de faptul cum interacționezi cu lumea, iar românul este mai apropiat de cultura vestică, călătorește mult și este categoric un pro-occidental, ceea ce reprezintă un avantaj



important în ochii unui investitor din Vest sau SUA”.

- **MITUL CREATIVITĂȚII EST-EUROPENE NU ESTE CHIAR UN MIT** – „În zona est-europeană există un talent real pentru noile tehnologii, nu este chiar un mit. Sunt oameni tineri care sunt foarte bine pregătiți. **Și asta are o legătură cu felul în care s-a făcut școală în ultimii 30 de ani, felul cum s-au făcut științele în școală, matematică etc.** Cu cât te duci mai spre Est, cu atât e mai real – rușii chiar au programatori foarte buni și școală de matematică bună, asiaticii la fel”.
- **PIAȚA EMERGENTĂ MARE** – „piața românească e o piață care se dezvoltă. Contează cât de mult suntem conectați la exigențele și realitățile de afară, cât de mult înțelegem în ce direcție se îndreaptă economia, înțelegem mult mai bine anumite lucruri, mai bine decât cei din jurul nostru, avem un apetit pentru tehnologie mai mare. Este deci un avantaj că România este o piață emergentă, dar și suficient de mare. Dacă vrei oameni care să gândească, să aducă plus valoare produselor sau companiei, străinii pot afla asta în România. **Din blocul est-euro-**

pean reprezentăm un loc unde poți găsi și altceva în afară de stricte competențe tehnice”.

Zona de **Intellectual Propriety** este punctul nostru slab

Unde stăm însă prost? Ce anume amenință domeniul IT românesc pe termen mediu?

Teodor Blidăruș: „Vorbim foarte mult despre inovație în România, e foarte la modă, dar inovația în realitate trebuie să o legi de un lanț al distribuției valorii. Inovația nu este când tu doar construiești ceva, este atunci când pui acel ceva în piață, când piața îl validează și ai o buclă de feed-back. Și mie mi se pare că noi vânturăm niște termeni de marketing – vino la noi și inovează, orașul inovației etc -, dar de fapt **noi nu facem decât să executăm niște strategii pe care ni le fac alții”.**

Zona de intellectual propriety (IP) este slabă, prin urmare perspectivele noastre de creștere sectorială sunt foarte limitate. Dacă acum **domeniul IT&Outsourcing generează 4 miliarde de euro în PIB-ul României**, cu 100.000

de angajați, va trebui să avem 200.000 de oameni ca să creăm 8 miliarde, ceea ce este **mult peste capacitatea noastră de a mai genera forță de muncă.**

Industria noastră nu mai are unde crește. Trecerea de la industria de servicii la cea de intellectual propriety însă ne va lua mult timp, nu se poate face brusc – trebuie să înțelegi piața, trebuie să ai expertiză solidă de marketing, de product management, de legislație – chestii pe care mulți oameni cred că le au, dar nu-i adevărat.

„Este adevărat că a început o schimbare, dar se schimbă puțin și în două moduri – acum sunt mai multe inițiative antreprenoriale și mai multe companii care fac în România ciclul complet, nu numai execuția – dau exemplu **Adobe** sau **DB Global Technology.**

Este un fenomen apărut sub presiunea creșterii costurilor.

Însă în zona de inovație pură, de dezvoltare de proprietate intelectuală, suntem încă foarte la început. Țări ca Bulgaria, de exemplu, mi se pare că sunt înaintea noastră, cu povești de succes care reușesc să scaleze global”, crede președintele ANIS.

Cine este ANIS?

Președinte:

- **Teodor Blidăruș**, Softelligence

Vicepreședinți:

- **Cătălina Dodu**, ATOS IT Solutions and Services
- **Sorin Găvănescu**, IT Six Global Services
- **Dan Gârlașu**, Oracle Romania
- **Radu Georgescu**, GECAD Group
- **Alexandru Lăpușan**, ZITEC
- **Marius Hanganu**, Tremend Software
- **Andrei Pitiș**, Vector Watch
- **Todi Pruteanu**, Microsoft Romania

Printre cele mai importante proiecte dezvoltate ANIS în beneficiul membrilor și al comunității de software și servicii, continuând inițiative anterioare ale asociației, se numără:

- ANIS Business Meetings,
- Romanian Software Index,
- Studiul „Software and IT Services in Romania”,
- Gala ANIS,
- Proiecte din zona educațională la nivel strategic,
- Evenimente de networking,
- Sesiuni de training
- Evenimente de educare pentru specialiștii din industrie.

How to Web va deveni un motor al industriei IT

Anul acesta sunt cel puțin 4 fonduri de venture capital care intră în piața românească, așa că bani sunt. ANIS a observat acum o fereastră de oportunitate – există capital de investit tot mai mult și e timpul să sprijine și să stimuleze creativitatea cu valoare adăugată mare.

„Acum există acceleratoare, incubatoare etc, mulți oferă acest tip de sprijin, dar avem o mare problemă în zona creativității. Și ea este generată de faptul că IT-știi și-au cam împlinit visul românesc – au case, mașini și confort financiar. Se câștigă bine și nimeni nu prea mai dorește să riște în zona antreprenorială. Dar inovația nu se realizează în confort, ci în disconfort și sub presiune.”

Chestiunea cu stimularea inovației românești, dezvoltarea de proprietate intelectuală, a fost pe masa ANIS de multă vreme. Dar acum fenomenul este deja prea mult „hype up” – toți suntem antreprenori, toți suntem inovatori. Însă realitatea este alta și mult mai crudă – crede Teodor -, **dacă vrei să faci un eveniment serios pentru startup-uri, cu antreprenori reali, îți va fi greu să strângi 30 de companii din toată țara.**

Anul trecut, ANIS preluat **How to Web**, un eveniment major al lumii startup-urilor tehnologice.

„Dar noi avem propriile noastre idei unde trebuie să ajungă How to Web. Acum, în Europa, dacă dorești inovație, te duci la Berlin, care este un pol de inovație pentru Western Europe – un oraș tânăr, programe de business, acceleratoare, investitori de top. Prin How to web, **ne dorim să poziționăm Bucureștiul ca fiind the innovation hub of Center and Eastern Europe.** Există un interes tot mai mare din partea investitorilor din SUA, de exemplu, pentru Eastern Europe,

au înțeles că la Berlin s-a cam terminat cu cheap money și doresc să se mute mai spre Est”.

Ce poate să facă ANIS? How to Web poate coagula interacțiunile între acceleratoare, incubatoare, hub-uri, investitori, startup-uri, mentorate, servicii conexe, avocați, finance pentru IP. Intenția ANIS este de a-l transforma într-un eveniment și pol important al tehnologiei din Eastern Europe – firmele din Ucraina, Bulgaria, Ungaria, Serbia să își dorească să vină aici pentru a crește sau a întâlni investitori strategici majori.

„How to Web costa până acum 100.000 de euro anual. E limpede că pentru ceea ce dorim să fie ne trebuie un buget mult mai mare.

Bugetul ANIS este actualmente în jur de 500.000 de euro – 30 la sută din membership, mare parte din servicii de training și restul din fundraising. Dacă te uiți la ce făcea ANIS acum 4 ani și ce face acum, vei vedea un salt, datorat unui efort colectiv, cu foarte multe programe în derulare”.

ANIS își propune ca How to Web să fie locul în care, în primul rând, se vor întâlni investitorii extraordinari cu inovatorii extraordinari.

„De aici derivă foarte multe lucruri – dacă vrei să pitch-uești în fața unor investitori solizi, cum ar fi Axel Capital Management sau Sequoia Fund, acolo va fi locul unde se vor întâmpla. Un eveniment major, de talie europeană cel puțin, în care să găsești content și speakeri de mare valoare.

How to Web era o inițiativă privată, noi vrem acum să îl poziționăm ca o inițiativă de industrie, reușind prin How to Web să te conectezi la lumea reală și importantă a tehnologiei globale”, încheie Teodor Blidăruș. ●



and



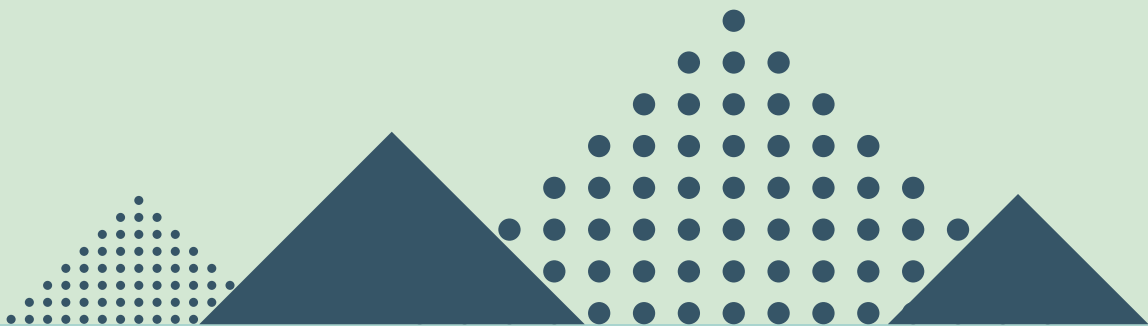
go to **AFTERHILLS**

USE PROMO CODE

GIJK3V

Valid from **April 10** to **May 10** 2018

& get your ticket for **330 RON**
instead of **470 RON.**



AFTERHILLS
GOOD VIBRATIONS

CERNĂUȚI:

O radiografie a domeniului IT. Peste 40 de firme cu mai mult de 1.700 de angajați

Deputatul Varujan Pambuccian urmărește să introducă o lege a „imigrării selective”, prin care România să poată atrage forță de muncă înalt calificată din țările din jur, pentru a completa deficitul existent pe piața românească de IT. Până să se întîmple acest lucru, **PINmagazine.ro** a aruncat un ochi la Cernăuți, un oraș de 260.000 de locuitori (ar putea fi pe locul 6 în România, după numărul de locuitori), aflat la numai 40 de kilometri de granița de nord a țării noastre.

70% dintre companii sunt locale

Sectorul IT cunoaște o dezvoltare rapidă, de la an la an, în Ucraina. Orașe precum **Kiev, Harcov, Liov** sau **Odesa** sunt cunoscute pentru specialiștii în programare pe care îi are. Cernăuțiul este și el într-o mișcare tot mai accelerată în acest domeniu.

Dacă în 2015 erau aproximativ 1.000 de specialiști în IT în Cernăuți, conform studiilor de piață făcute de clusterul bucovinean „Cluster-bit”, acum sunt peste 1.700 de angajați în industrie.

În Cernăuți sunt mai mult de 40 de companii IT, fiecare având între 12 și 270 de angajați, peste 70% dintre acestea fiind companii locale, cu acționari și capital ucrainian, majoritatea lucrând pentru piețele externe, cum ar fi SUA, Olanda, Elveția, Israel și Turcia.



George Zvird
Cernăuți

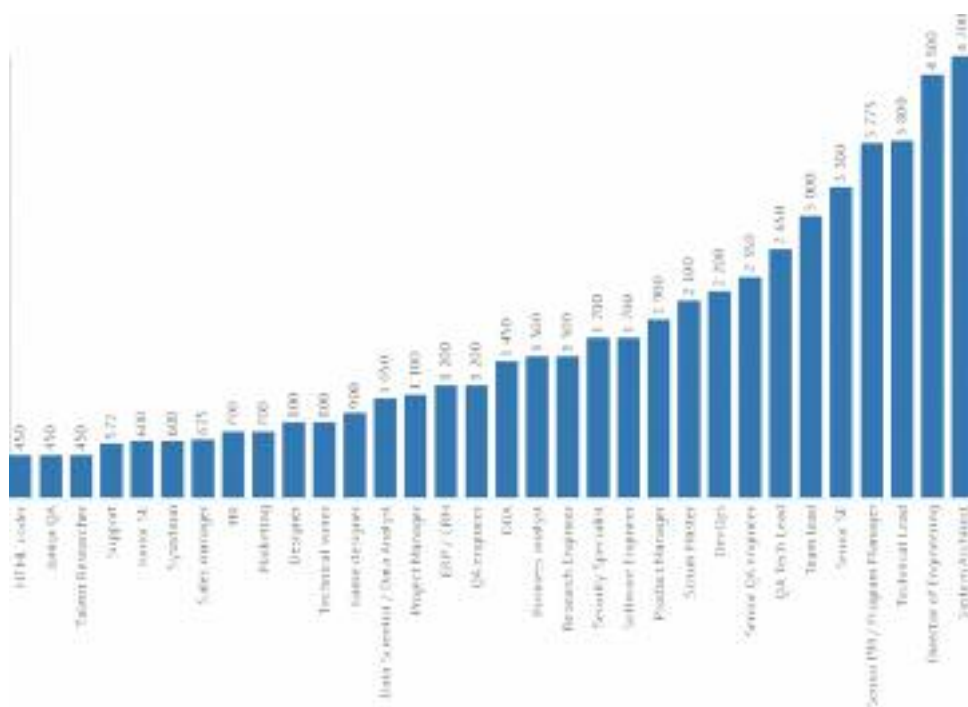
În principal, companiile dezvoltă programe software, fac web-developing, informational systems, graphical design,

automatization of enterprises și e-commerce.

Ce se cere, ce se caută

Piața muncii în domeniul IT în Cernăuți este în suferință, peste 85 % din companii având lipsă de personal și multe posturi vacante. Multe dintre ele sunt gata să angajeze studenți de la informatică fără absolut nici o experiență. Din această cauză, peste jumătate dintre companiile din Cernăuți au deschis cursuri proprii de pregătire în domeniul IT.

Cele mai căutate poziții în companii sunt: **Software Engineer, System Archi-**



*salariile sunt exprimate în dolari.



tect, QA Engineer, Designer, Project Manager, Team Lead , SEO, Technical Lead and Data Scientist. Iar cei mai căutați specialiști - **Front End development, Back End development, Full Stack Development, Design.**

Cum poți deveni IT-ist la Cernăuți

Un punct forte este dat de învățământul de calitate, cele mai căutate studii sunt la **Universitatea Națională din Cernăuți (Applied Physics and Computer Sciences Insti-**

tute, Facultatea de Matematică și Informatică), la filiala din Cernăuți a **Universității din Harcov (Facultatea de Computer Engineering)**, la **Colegiul Politehnic, la Universitatea de Comerț și Economie** etc.

De asemenea, sunt și cursuri private, cele mai cautate fiind:

- **SoftServe IT Academy** (Java, Web UI, C++, DevOps, iOS, QC, ATQC, DataBases,UX);
- **Desyde & Yukon Academy** (JavaScript, PHP, QA, UX/UI, SEO);

- **Computer academy „STEP”**(software developing, computer graphics and design, network technologies and system administration)

- **Circle Web Academy**(JavaScript, PHP, QA, UX/UI, SEO);

- **LITS - Lviv IT School** (Java, Web UI, C++, DevOps, iOS, QC, ATQC, DataBases, UX);

Interesele celor din industria IT din Cernăuți sunt promovate de Asociația „**Clusterul Joseph Schumpeter pentru Tehnologiile Inovatoare din Bucovina**”. ●

MOLDOVA IT PARK:

Un parc tehnologic virtual, unic în lume, deschis la Chișinău

Lansarea parcului a fost însoțită și de o revoluție fiscală pentru firmele de IT – impozit unic pe venit de 7 %

La un an de la adoptarea legii privind crearea parcurilor IT, 15 companii din domeniu au venit la sfârșitul lui 2017 cu o cerere adresată Ministerului Economiei și Infrastructurii privind înființarea primului Park IT „Moldova IT Park”.

În aproximativ o lună, guvernul de la Chișinău aprobă documentul și acceptă ca, de la 1 ianuarie 2018, Parcul virtual să își înceapă activitatea.

Scopul creării parcului tehnologic online: asigurarea unei platforme comune care să valorifice pe deplin potențialul companiilor IT.

Moldova IT Park, un studiu de caz pentru investitori?

Moldova IT Park nu este un loc fizic, cu birouri și spații de lucru, așa cum se obișnuiește, ci un spațiu virtual, o platformă online, la care rezidenții se pot conecta din orice colț al lumii, folosind un user și o parolă.

156 de agenți economici au devenit deja rezidenți cu acte în regulă. Vorbim inclusiv de companii mari, precum: „Alfa-Soft”, „QSystems”, „Ritlabs”, „Code Factory”, „Endava”, „StarLab”, „Pentalog”. Iar în așteptarea aprobării cererii sunt încă 30



Mihaela Ursu
corespondent
PINmagazine Chișinău

de afaceri. Sunt mulți doritori pentru că și facilități ar fi multe, spune administratorul Parcului, **Serghei Voitovschi**.

Mai exact, rezidenții beneficiază de un impozit unic, de **7 la sută** din venitul din vânzări.

Impozitul unic include: impozitul pe venit din activitatea de întreprinzător, impozitul pe venit din salariu, contribuțiile de asigurări sociale de stat obligatorii datorate de angajați și angajatori, primele de asigurare obligatorie de asistență medicală, taxele locale, impozitul pe bunurile imobiliare și taxa pentru folosirea drumului.

Totodată, ei vor fi **scutiți de taxele vamale și TVA** la importul computerelor și al tuturor echipamentelor necesare.

În plus, salariații rezidenților parcului vor beneficia de toate tipurile de prestații

prevăzute în bugetul asigurărilor sociale de stat, conform legislației în vigoare: pensii, indemnizații pentru incapacitatea temporară de muncă, indemnizații de maternitate și paternitate și alte servicii.

Responsabilii din cadrul **Ministerului Sănătății, Muncii și Protecției Sociale** ne-au explicat cum va arăta asta:

„Venitul lunar asigurat al salariaților va constitui 60 la sută din cuantumul salariului mediu pe economie prognozat pentru anul respectiv.

Deci, dacă salariul mediu este 5600 lei moldovenești (aproximativ 1400 lei), atunci 5600x60/100 va fi 3360. Aceasta cifră este baza de calcul a prestațiilor de asigurare socială.”

Serghei Voitovschi: „Deschiderea primului parc IT din Republica Moldova înseamnă, de fapt, o premieră mondială absolută în domeniul businessului din acest sector.

Un asemenea model antreprenorial nu există, deocamdată, **nicăieri în lume**. Rezidenții vor simți beneficiile imediat după aderare, când vor fi în drept să plătească impozitul unic de 7 la sută din venitul din vânzări.

Angajatorul va achita mai puține taxe, respectiv va avea economii pe care le va putea investi în dezvoltarea companiei, în mărirea salariilor, în angajarea cadrelor mai calificate.”



Serghei Voitovschi, administratorul „Moldova IT Park”

Pe lângă aceste avantaje, platforma virtuală va putea furniza mecanisme de consultanță și sprijin. Prin intermediul ei vor fi stabilite parteneriate internaționale pentru transferul de cunoștințe și tehnologii în domeniul IT, inclusiv prin implicarea specialiștilor IT străini.

Și rezidenții vor putea interacționa între ei, pentru a face schimb de experiență și de informații. Cel mai probabil activi-

tatea companiilor IT va putea fi analizată de pe platformă și de către investitori.

Directorul companiei „Ritlabs”, **Maxim Masiutin**, a declarat pentru **PIN Magazine**, că parcul IT oferă condiții atractive, în primul rând, pentru angajați, care vor primi salariul integral, indicat în contractul individual de muncă, fără careva impozitări. Salariile specialiștilor săi

încep de la 40.000 lei moldovenești – aproximativ 1.900 de euro.

„Aplicarea impozitului unic de 7 la sută pe venit ușurează oarecum contactul cu organele fiscale. Dacă până acum impozitul pe venit se stabilea doar după deducerea cheltuielilor, acum impozitarea se va face doar în privința veniturilor. Ne simplifică mult existența. Până acum trebuia să întocmim lunar zeci de acte și rapoarte. De exemplu, am făcut publicitate și PR în Germania și trebuia să confirm fiecare bănuț. Acum, statul ne cere să prezentăm doar veniturile,” a menționat **Maxim Masiutin**, director **Ritlabs**.

Proaspăt rezident al „Moldova IT Park” este și **Alexandru Bejan**. Tânărul și-a deschis o companie de consultanță în domeniul IT după ce a revenit la Chișinău din Belgia. E singurul angajat al firmei, dar acum că va avea parte de facilități se gândește să se extindă.

„Idea e că cu acest impozit special poți atrage și investitori. Plus că, atunci când ai de achitat 7 la sută din vânzări, există un stimulent să înregistrezi compania, să ai vânzări legale și să eviți salariile în plic, ceea ce rezolvă o serie de probleme sistemice.”

În Republica Moldova, o firma plătește următoarele impozite:

- Fondul Social 23%
- Asigurare medicală Angajator 4.5%
- Asigurare medicală Angajat 4.5%
- Fondul de Pensii 6%
- Impozit pe venitul angajatului: 18 %

Și administratorul firmei **IDomus**, **Olga Oncea**, are așteptări mari după ce a devenit rezident „Moldova IT Park”. Potrivit calculelor efectuate de specialiști, com-

pania ar urma să reducă cheltuielile de patru ori.

„Sperăm să plătim mai puține impozite. Povara fiscală este o problemă, în special pentru companiile mai mici sau pentru cele care sunt la început de cale. Vom beneficia și de servicii de consultanță ca să îmbunătățim produsele”, afirmă Olga Oncea.

Și directorul firmei „Qsystems” a devenit rezident. **Aydov Andriy** spune că în cei 16 ani de când creează softuri pentru sectorul bancar național și internațional statul nu a manifestat o asemenea deschidere.

„Este cel mai important pas făcut de stat până acum. Este o confirmare că prioritățile enunțate nu sunt vorbe goale.

Acum putem spune că avem avantaje în fața concurenților din alte țări. Suntem o companie mare, avem contracte cu multe bănci, inclusiv cu cele mai mari firme de transfer a banilor din SUA.

Gestionăm activitatea transparent, așa că avem de completat foarte multe documente. Birocrația ne dădea mari bătăi de cap.

Specialiștii IT au cele mai mari salarii din domeniu, respectiv și impozitele erau mari. Din acest motiv, mulți tineri au și plecat în țări cu facilități fiscale, ei doar pot face IT de oriunde.

Sper că noua lege îi va aduce înapoi. Voi simți schimbările la sfârșit de lună, când voi plăti salariile angajaților, care vor fi cu 20 la sută mai mari”, menționează directorul „Qsystems”.

Orice companie din domeniu poate deveni rezident al parcului IT, indiferent dacă este din țară sau de peste hotare. Trebuie doar să își desfășoare activitatea în următoarele direcții: realizarea softului la comandă, editarea jocurilor de

calculator, editarea altor produse software, prelucrarea datelor, consultanță în tehnologia informației, activități de management al mijloacelor de calcul, alte activități de servicii privind tehnologia informației.

Un alt avantaj al parcului IT este faptul că acesta rămâne o entitate virtuală. El nu necesită investiții în infrastructură și cheltuieli adiționale.

Moldova IT Park a fost fondat pentru un termen de 10 ani.

Parcul va funcționa din cotizațiile rezidenților, stabilite în funcție de cifra lor de afaceri. Se vorbește că fiecare agent economic trebuie să aibă un venit anual de nu mai puțin de 700 de milioane de lei.

Pentru primul an a fost estimată o cotizație în valoare de 22 de euro pentru fiecare angajat, iar până la sfârșitul celor

10 ani ar urma să fie redusă până la 8 euro.

Rezidenții parcurilor încheie cu administrația contracte pe o perioadă de cel puțin patru ani, însă aceștia nu poartă răspundere pentru obligațiile Administrației.

„Există cerere în sectorul tehnologiilor informaționale, iar noi trebuie să venim cu oferta, să facem tot posibilul pentru ca acest domeniu să devină unul competitiv, pentru a facilita, în primul rând, accesul la investiții”, a afirmat noul ministru al Economiei și Infrastructurii, **Chiril Gaburici**.

În Republica Moldova, parcurile IT pot fi create la solicitarea persoanelor juridice sau fizice, companiile cărora nu au fost în proces de insolabilitate, lichidare, restructurare sau suspendare. Iar desființarea parcurilor se face doar în baza hotărârilor de guvern, la propunerea Ministerului Tehnologiei Informației și Comunicațiilor. ●



COVER STORY

Blockchain

BLOCKCHAIN

Power to the People!

Vorbim despre o **revoluție reală** sau doar de o simplă **modă tehnologică**?

Protocolul Încrederii sau Internetul Valorii

Blockchain este termenul generic pentru tehnologiile de registru distribuit programate să înregistreze sau urmărească diverse forme ale valorii – de la tranzacții financiare, la dosare medicale personale sau documente personale.

Mai poate fi definit și ca **un protocol care stabilește un set de reguli** (sub forma unor calcule distribuite) **care asigură integritatea datelor schimbate și elimină nevoia unui terț de încredere.**

Protocolul încrederii sau Tehnologia încrederii, văzut și ca viitorul internet, un **Internet al Valorii** sau **Web 3.0.**, de-

osebit astfel de actualul internet – al Informației.

În acest registru digital orice informație introdusă e criptată în formule matematice și fiecare formulă matematică autentifică și validează o altă formulă matematică ce conține alte date criptate la rândul lor. Această bază descentralizată de date conține toate informațiile

HOW BLOCKCHAIN WORKS?

1



1. Alice wants to send money to Bob.

2



2. The first block is created online and represents the transaction.

3



3. This Block is broadcast to every party in the network.

4



4. Those in the network approve the transaction and validate it.

5



5. The block is then added to the Chain which provides a permanent, non-repudiable and transparent record of the transaction

6



6. Bob receives money from the Alice



Note: Transactions are not valid until added to chain. Tampering is immediately evident. The Blockchain is regarded as safe as everyone in the network has a copy. The source of any discrepancies are usually evident immediately.

tuturor tranzacțiilor ce implică valoare și care sunt criptate pe blockchain, cu permisiunea de a le verifica autenticitatea în orice moment.

Blockchain funcționează într-o rețea descentralizată și distribuită, cu minim două noduri (unități de calcul). Este descentralizată pentru că relațiile sunt *peer-to-peer* și este distribuită pentru că registrul nu este stocat într-un singur loc, ci există o copie a întregului blockchain la fiecare nod de calcul, operațiune realizată la intrarea nodului în rețea și apoi actualizată la închiderea fiecărui block.

De ce e văzută ca o tehnologie disruptivă?

Se vorbește despre o revoluție blockchain și despre faptul că **această nouă tehnologie va redefini relațiile interumane și economia globală într-un timp relativ scurt**. Dar ce anume ar profila-o ca fiind atât de disruptivă?

1. IMUTABILITATEA

Felul în care urmărește și stochează datele. Blockchain stochează informațiile în loturi (acele *blocks*), care

sunt legate în ordine cronologică pentru a forma o linie continuă, un lanț așadar.

Dacă se dorește o modificare în unul din blocuri, nu se modifică acel block, ci se mai adaugă încă un block la această înșiruire în care se menționează că noul block a făcut o modificare în blocul X, la o oră și o data anume. E o formă nedestructivă de a urmări astfel modificările de informații, de date, în timp. Faptul că datele odată „închise” în block nu mai pot fi modificate se numește „imutabilitate”.

Structura unui block este alcătuită din două componente principale: un **header** și un **body**. Header-ul cuprinde versiunea curentă a blocului, cheia hash a blocului anterior, cheia hash a blocului curent, o semnătură de timp, un contor și biții țintă, iar body-ul este format din tranzacții sau celelalte informații sau date.

2. CONSENS, ADICĂ ÎNCREDERE

Caracterul unic de a fi descentralizat și distribuit al blockchain duce la un alt element important – **încrederea în date / informații**. Protocolul încrederii, nu uita.

Ca un block să se adauge lanțului, trebuie ca un puzzle criptografic să fie re-

zolvat, ceea ce creează un nou block. Computerul care a rezolvat puzzle-ul împarte soluția cu celelalte calculatoare din rețea – operațiune care în blockchain-ul **Bitcoin** se numește *proof-of-work*.

Rețeaua verifică acest *proof-of-work* și, dacă totul e corect, are loc validarea și acest nou block se adaugă lanțului, într-un mod definitiv și inalterabil.

Acest sistem complex de rezolvare și de confirmare în rețea ne arată că ne putem încrede în oricare block (tranzacție sau grup de tranzacții) din blockchain.

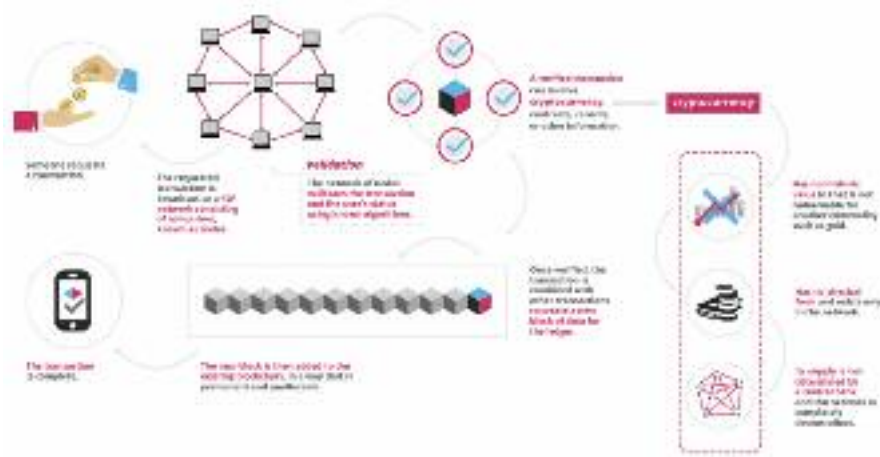
3. DESCENTRALIZARE

Alt motiv pentru care aceasta tehnologie poate fi denumita un real game changer – **dispar intermediarii din tranzacții**.

Acum, când încheiem o tranzacție sau relaționăm financiar, apelăm întotdeauna la un intermediar de încredere, cum ar fi o bancă, un avocat sau un notar, care verifică informațiile, identitățile, certifică că sunt corecte și le depozitează.

Dar pentru că toate block-urile de informații din blockchain sunt de încredere, cum am definit mai sus, **cele două părți nu mai au nevoie de intermediarul care să le certifice acuratețea informațiilor și datelor**. Dispariția middleman-ului duce la **creșterea vitezei tranzacțiilor și la scăderea costurilor de transfer**.

Tranzacțiile prin tehnologia blockchain, așadar, permit ca acestea să fie mai rapide, mai sigure, cu mai puține erori, mai ieftine și fără puncte centrale vulnerabile la atacurile hackerilor. ●



La ce poate fi bun blockchain?

smart contracts și aplicațiile descentralizate (DApps), motoarele noii tehnologii

Blockchain este, în principiu, o bază de date autosuținută care are, de obicei, și un „functionality wrapper”, o platformă pentru dezvoltare de aplicații – sau poate fi văzut ca un sistem de operare pentru care pot fi create aplicații utile numite și smart contracts.

Un contract care, de fapt, e un **software**

Aceste smart contracts sunt **programe care permit transferul de valoare, bani, documente etc, într-un mod perfect transparent, fără motive de contestare și fără a mai fi necesar un intermediar**, cum ar fi o bancă, un avocat, un notar, un clearing house etc.

Și mai au o mare calitate – nu numai că în ele sunt definite toate regulile după care decurge contractul, dar **aceste reguli se și execută automat** atunci când sunt îndeplinite condițiile contractuale agreeate de părți. Prin urmare, este anulată **sursa de conflict cauzată** de eventuala neonorare a contractului, acest lucru devenind imposibil.

Ethereum – mediul ideal pentru smart contracts

Ethereum, de exemplu, care este un proiect open-source, a fost creat în mod special pentru crearea de **smart contracts**, pe care le poți coda după dorințe, dar trebuie să plătești puterea de calcul consumată cu criptomoneda ethereum.

Se poate programa orice tip de aplicație, se poate abstractiza orice concept, iar **Solidity** este limbajul de programare

special creat pentru dezvoltare de **Smart Contracts** pe **Ethereum**.

Ether (ETH) este moneda virtuală folosită în cadrul acestui ecosistem pentru plata deploymentului contractelor inteligente pe blockchain și minarea (inclusiv) acestora în blockchainul Ethereum.

Dacă **smart contracts** sunt literele, **DApps** sunt cuvintele

Tehnologia blockchain permite și dezvoltarea aplicațiilor distribuite (**DApps**), care, ca și protocolul blockchain, poate funcționa pe mai multe unități de calcul odată, nu pe un singur server.

Prin urmare, putem spune că **toate unitățile de calcul care fac un blockchain să funcționeze se constituie într-un singur computer** – „*există un singur computer Ethereum în lume*”, spunea inventatorul acestui blockchain.

Iar dacă smart contract ar fi literele, atunci aplicațiile distribuite ar fi cuvintele.

Așadar, **ce domenii socio-economice ar putea adopta tehnologia blockchain și cum le-ar schimba noua tehnologie?**

Deși nu va exista zonă neatinsă de noua tehnologie, să vedem câteva exemple de aplicabilitate:

SHARING ECONOMY SAU ECONOMIA COLABORATIVĂ

La acest moment, cei care doresc să ofere servicii de sharing-economy, trebuie să folosească intermediari, cum ar fi **Uber** sau **airBnB**, ca să dăm două exemple celebre. Tehnologia blockchain îți da însă posibilitatea însă să faci plăți

directe peer-to-peer, în siguranță și de încredere, fapt care ar anula intermediarii.

OpenBazaar este o platformă de tip e-bay construită pe blockchain care folosește plata *peer-to-peer*, fără vreo taxă de tranzacție.

CROWDFUNDING

Inițiativele de crowdfunding de tip **Kickstarter** sau **Gofundme** nu au făcut decât să deschidă calea acestei economii emergente de tip peer-to-peer.

Blockchain a dus interesul la un alt nivel, creând **crowd-sourced venture capital funds** – fonduri de investiții cu depuneri colective.

GUVERNANȚA

Prin programele de tip **smart contracts**, tehnologia blockchain poate permite sistemelor de vot să devină **transparente, instantanee** – oricine poate vedea rezultatele în timp real, nu mai există o numărătoare „la mână” – și **nealterabile, voturile nu se adună într-un server de unde pot fi hackuite**. Orice tip de decizie colectivă poate fi luată imediat.

Sistemul ar permite **votul de acasă** – identitatea ta în blockchain este precisă și nefraudabilă, ceea ce ar scădea dramatic absenteismul și ar aduce foarte mulți millenials la urne.

Aragon Core v0.5 este cea mai eficientă cale de a crea și manageria oricare tip de organizație descentralizată. Aragon Network este prima comunitate de organizații descentralizate bazate pe tehnologia blockchain ce urmărește crearea unei legislații digitale transfrontaliere, **un sistem permissionless ce protejează comunitatea de interferența unui entități statale.**

Smart Contracts are Awesome!



SUPPLY CHAIN AUDITING

Consumatorii pot afla dacă **ceea ce scrie pe eticheta unui produs e real sau nu.**

Tehnologia registrelor distribuite permite ca odată înregistrată o informație, această să nu mai poată fi modificată.

O firmă din UK, folosind blockchainul Ethereum, oferă un tip de auditare pentru o întreagă serie de produse alimentare, inclusiv garantează că peștele pentru sushi care ajunge în Japonia a fost pescuit din Indonezia cu adevărat, așa cum scriu documentele de transport.

FILE STORAGE

Descentralizarea stocării de date în nodurile rețelei blockchain aduce beneficii clare, protejând împotriva oricărei activități de hacking.

PROTEJAREA PROPRIETĂȚII INTELLECTUALE

Smart contracts pot proteja proprietatea intelectuală și, implicit, vânzările de produse creative în online, eliminând riscul copierii și redistribuirii acestora.

Mycelia este un startup ce folosește blockchain, creat pentru distribuția de muzică peer-to-peer, permițând muzicienilor să-și vândă cântecele direct audienței, sau mostre licențiate către producători și să colecteze fee-uri / dividend din ceea ce este „consumat” de către public prin intermediul distribuitorilor – și toate aceste funcțiuni sunt automatizate prin smart contracts.

INTERNET OF THINGS (IOT)

Smart contracts pot implementa și asigura **managementul de la distanță a diferitelor device-uri din IoT.**

MANAGEMENTUL IDENTITĂȚII PERSOANEI

Există o mare necesitate legată de managementul datelor personale și a identității persoanei pe web.

Capacitatea de a verifica identitatea unei persoane stă la bază tuturor tranzacțiilor financiare de pe internet. Blockchain oferă metode sigure de a-ți dovedi identitatea, cu asigurarea unei securități maxime a acestor date.

DATA MANAGEMENT

Pe viitor, **fiecare va putea să-și managerieze personal datele proprii** – inclusive cele generate de activitatea online, cu posibilitatea de a le vinde către institutele de cercetare, de sondare sau de analiză big data interesate.

Datele personale și de trafic nu vor mai fi stocate de terți, cum se întâmplă acum cu Facebook, ci vor fi criptate în blocks, fiind numai la dispoziția proprietarului. Criptovalutele ar putea fi monedele perfecte pentru astfel de tranzacții

întrucât permit plăți cu fracțiuni de monedă până la 8 sau mai multe zecimale.

Persona este un exemplu bun de aplicație ce poate proteja datele personale, conform noii legislații privind protecția informațiilor personale, Creată de 3 români, și denumită Persona.im-zero knowledge digital system over blockchain, aplicația oferă fiecărei persoane capacitatea de a stabili cu cine anume dorește să împărtășească informațiile personale și care anume dintre acestea.

REGISTRELE CU TITLURI DE PROPRIETATE

Tehnologia blockchain permite **crearea unor registre publice de stocare a documentelor** cum ar fi acte de proprietate, certificate de toate tipurile, diplome etc. – acte foarte susceptibile de a fi falsificate sau furate –, realizând acest lucru într-un mod perfect sigur și cu o eficiență a costurilor și managementului mult mai mare decât acum.

Guvernul din Honduras a făcut deja primii pași pentru o astfel de stocare de documente individuale, urmat de guvernele din Georgia și Suedia.

BURSELE DE VALORI

Un uriaș potențial al tehnologiei se constată în schimburile de valori între două persoane. **Când se execută fără intermediari (bănci, auditori etc), acest schimb are loc aproape instantaneu, față de perioadă de câteva zile de confirmare a tranzacției, cum se întâmplă acum.**

Multe dintre Bursele de Valori lucrează la sistemele prototip bazate pe tehnologia blockchain pentru serviciile pe care le oferă acum – **Australian Securities Exchange, Deutsche Börse sau Japan Exchange Group.** ●

„Blockchain is a solution looking for a problem”

Ce spun cei care cred că noua tehnologie e de fapt umflată cu pompa

Deși mai puțin numeroase decât argumentele în favoarea noii tehnologii blockchain, argumentele anti-blockchain sunt de luat în seamă și de analizat, pentru că multe dintre ele devoalează probleme la care nu s-a găsit încă rezolvarea. Sau poate nu se va găsi niciodată.

Aceste contra-argumente pot fi, de obicei, încadrate în următoarele trei categorii:

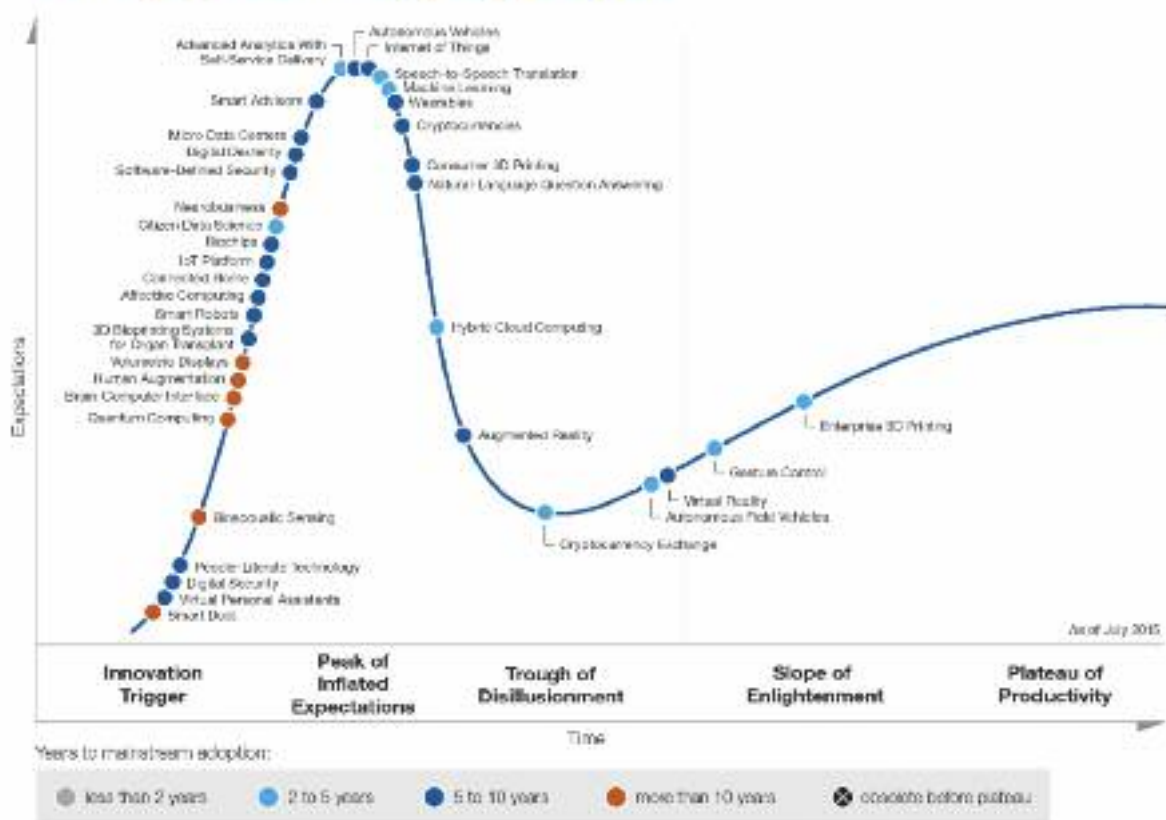
- **Rata de adopție a tehnologiei blockchain va fi mai mică decât își închipuie entuziaștii susținători ai tehnologiei;**
- **Blockchain nu va avea impactul așteptat;**
- **Investițiile în criptomonede și DApps (aplicații descentralizate ce au la bază blockchain) au mai multe dezavantaje decât avantaje.**

Avem totuși două zone de analiză – cea a publicului larg și a oamenilor din tehnologie și cea a instituțiilor naționale de stat și financiare, cum ar fi Guvernele și Băncile. Dacă la prima categorie, optimismul e moderat, când vine vorba de acestea din urmă, șansele privind rata de adoptare a noii tehnologii scade vertiginos.

Să vedem, așadar, care ar fi **o parte dintre contra-argumentele legate de aplicarea noii tehnologii pe scară largă**, disruptive, în mai toate domeniile socio-umane, acestea atingând și chestiunile care țin de **legislație, reglementare, imutabilitate.**

- 1 TEHNOLOGIE GREU DE ÎNȚELES.** În primul rând, este o tehnologie complexă și greu de înțeles de neinițiați. E vorba despre tehnici de criptografie, chei criptografice, wallet-uri etc.
- 2 REZOLVĂ PROBLEME REZOLVATE.** Multe dintre aplicațiile blockchain rezolvă probleme care sunt deja rezolvate, și chiar mai eficient, fără ajutorul acestei tehnologii.
- 3 CADE VITEZA?** Bazele de date dintr-un blockchain cresc foarte repede pe măsură ce noi tranzacții și blocuri sunt adăugate, și există rețineră că în astfel de condiții s-ar putea ca, pentru anumite tipuri de tranzacții, pentru care viteza de lucru este foarte importantă, noua tehnologie mai mult să încurce.
- 4 TRANSPARENȚA POATE FI O PROBLEMĂ.** Transparența, o calitate esențială a tehnologiei, s-ar putea să nu se împacă prea bine cu cerințele de privacy din domeniul bancar. Folosirea crypto-adreselor pentru identitate este destul de problematică deoarece nici o bancă nu dorește ca vreun competitor să afle informațiile tranzacțiilor pe care le face.
- 5 CUM RESPECTI LEGEA?** Dacă o firmă de mari dimensiuni dorește să stocheze informații în blockchain, cum va face că să respecte legile și constrângerile juridice din fiecare regiune/ țară a lumii unde această informație e stocată (avem în vedere că fiecare nod deține toate datele din blockchain, iar nodurile rețelei sunt împânzite în toată lumea);
- 6 DE CE SĂ ELIMIN INTERMEDIARUL DACĂ ARE COSTURI MICI?** Uneori, intermediarii sunt utili, nu trebuie eliminați. Frumusețea blockchainului este că permite ca două părți care nu au încredere una în altă totuși să interacționeze fără mediul de încredere. Dar dacă costurile cu intermediarul sunt foarte mici, va fi greu să convingi firmele sau publicul să accepte acel serviciu prin folosirea blockchain.
- 7 BLOCKCHAIN MANIPULAT.** Dacă mai mult de 50%+1 dintre noduri spun o minciună, acea minciună este stocată ca adevăr – se numește „51% attack”. De aceea bazele de minare pentru criptomonede sunt atent monitorizate pentru a nu se ajunge la o astfel de situație.
- 8 DE UNDE ȘTIU CĂ DOCUMENTUL E REAL?** Trebuie să existe un set de condiții pentru ca o problemă să aibă nevoie de o rezolvare necesară și eficientă cu ajutorul blockchain: e nevoie de o chestiune care să ceară o bază de date cu surse multiple, care livrează informații nesigure. Dar dacă informația stocată în blockchain este non-digitală (spre exemplu un document), tot e nevoie că o autoritate statală să certifice că acel document este real și valabil.
- 9 MĂRIMEA DĂUNEAZĂ.** Dacă aplicațiile blockchain ies din sfera transferurilor de valoare, spre exemplu în domeniul Internet of Things, aceste blockchains ar putea deveni foarte lente pe măsură ce cresc în dimensiuni și număr de noduri. Se poate spera că este o problemă

Emerging Technology Hype Cycle



gartner.com/SmarterWithGartner

© 2016 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Gartner

trecătoare, rezolvabilă, dar deocamdată se înscrie la probleme.

10 BLOCKCHAIN NU ÎNSEAMNĂ AUTOMAT ADEVĂR. Autoritățile de reglementare cer corporațiilor să dovedească cum că informațiile stocate în blockchain sunt corecte, reale. Simplul fapt că este stocată într-un blockchain nu este suficient pentru demonstrarea acurateții informației.

11 CUM REPARI O GREȘEALĂ STOCATĂ? Ce se întâmplă dacă un angajat comite o greșeală și informația se stochează în blockchain, în condițiile în care acționează imutabilitatea, imposibilitatea de a modifica informația? Blockchain-uri care să permită, selec-

tiv și privat, intervenția ar putea fi luate în discuție în viitor.

12 PERMISSIONLESS OR PERMISSIONED? Descentralizarea poate fi un dezavantaj uneori pentru clienți în multe din aplicațiile ce au la bază blockchain. De exemplu, dacă cineva postează o informație defăimătoare despre tine pe Facebook, te poți plânde unei autorități centrale care să o elimine. Ce te faci cu o rețea descentralizată? De aceea, unii cred că este necesar să se cântărească avantajele și dezavantajele folosirii tehnologiei blockchain în funcție de fiecare aplicație în parte. Dacă până la urmă dezavantajele sunt mai multe, e de preferat să se folosească un permissioned/private blockchain, care ar fi semnificativ mai bun decât

variante tradițională de management a informației după cum aminteam mai sus.

13 AȘTEPTĂM PÂNĂ SE MATURIZEAZĂ. Oricine a lucrat într-o multinațională sau o organizație mare știe cât de greu se mișcă lucrurile în interior. Asa că e foarte posibil ca aceste companii să aștepte maturizarea tehnologiei până să o adopte.

Axel Pierron de la **Optimas LLC**, expert în servicii financiare, este de părere că „Blockchain is a solution looking for a problem”, de aceea nu **trebuie văzut blockchain ca un panaceu**, gata să rezolve orice și oricând, ci ca o soluție care, în anumite condiții și pentru anumite probleme, poate fi aplicat cu succes. ●

Tehnologia blockchain și datele personale.

O soluție ca informațiile privind identitatea să rămână sub controlul tău

La începutul anului 2018, Microsoft și-a anunțat planurile de a utiliza tehnologia blockchain ca fundație pentru stocarea și prelucrarea datelor de identitate digitală.

O colaborare între off-chain și blockchain

În urma unei colaborări cu **Fundația pentru Identitate Descentralizată (DIF)**, Microsoft și-a dezvoltat planurile de a se baza pe tehnologia blockchain pentru a rezolva unele dintre provocările cu care ne confruntăm atunci când avem de gestionat, în mediul digital, identitățile și datele personale.

Microsoft își dorește îmbunătățirea vieții private și a securității mondiale, atât pe plan fizic și digital. „Credem că este indispensabil ca indivizii să dețină și să controleze toate elementele identității lor digitale”, a declarat compania într-un post de blog. „Mai degrabă decât să acorde un accept global aplicațiilor și nenumăratelor servicii și datele lor de identitate să se răspândească la un număr necontrolat de furnizori, indivizii au nevoie de un hub digital securizat și criptat în care își pot stoca datele de identitate și să poată controla cu ușurință accesul la acestea”.

În acest scop, compania dezvoltă o soluție bazată pe tehnologia off-chain, care îi va permite să proceseze volume



Tudor Colț
Director de vânzări,
Comservice Company

masive de date de identitate fără a congestiona rețeaua blockchain.

În timp ce compania încă are de dezvoltat un prototip funcțional, a făcut publice câteva rezultate din cercetarea sa în parteneriat cu DIF.

În plus față de implementările uzuale în cripto-monedă, gigantul din Redmond conchide că tehnologia blockchain este potrivită pentru o serie de alte aplicații.

O abordare cheie este că – în loc să se bazeze pe servicii și soluții de la terți – **blockchainul se poate dovedi un instrument puternic în redarea controlului în mâinile clientului**, precum și în stocarea sigură a datelor cu caracter personal.

Cu trendul curent de furt de date și de identitate online, utilizatorii au nevoie

de o modalitate facilă și sigură de a-și dovedi identitatea.

Ce servicii noi sunt propuse

O temere personală este faptul că reinstaurarea controlului datelor în mâinile indivizilor s-ar putea realiza prin preluarea controlului de către o singură entitate, Microsoft, care ar putea deveni, intenționat sau nu, cea mai puternică entitate la nivel mondial. Dar aceasta este doar o temere personală.

Compania a propus mai multe servicii noi:

- **Identificatori descentralizați (DID):** o specificație W3C care definește un format comun de document pentru descrierea stării unui identificator descentralizat;
- **Hub-uri de identitate:** o magazie de identitate criptată cu rol de releu de mesaje;
- **Universal DID Resolver:** un server care rezolvă DID-urile în blocuri;
- **CertIFICATELE verificabile:** o specificație W3C care definește un format de document pentru codificarea atestărilor DID.

„După examinarea sistemelor de stocare descentralizate, a protocoalelor de consens, a blocurilor și a diverselor standarde emer-



gente, considerăm că tehnologia și protocoalele de blocare sunt foarte potrivite pentru a permite identificatorilor descentralizați (DID) să lucreze în folosul utilizatorilor”, scrie compania.

Aceste tehnologii pot permite dezvoltatorilor să obțină acces la un set mai precis de atestări, reducând în același timp riscurile legale și de conformitate (cum ar fi GDPR) prelucrând astfel de informații în loc să le controleze în numele utilizatorului.

Aplicațiile pentru identitate descentralizată pot fi ușor concepute să se pleze pe deja existentă aplicație Microsoft Authenticator, deja utilizată de milioane de utilizatori.

Cu consimțământul acestora, **Microsoft Authenticator ar putea acționa ca agent al utilizatorului pentru a gestiona datele de identitate și pentru a semna atestări.** În acest design, numai ID-ul este înrădăcinat în blockchain, restul datelor de identitate fiind stocate

într-un magazin de date criptat în afara lanțului pe care utilizatorul are controlul deplin.

Avertismentul lui **Bill Gates**

Cumva paralel cu acest subiect – dar legături există în mod cert – tot la începutul acestui an, **Bill Gates recomandă companiilor din Silicon Valley să fie atente și să nu devină un nou Microsoft**, făcând referire la numeroasele procese anti-trust din anii '90.

Recomandările continuă cu privire la faptul că sus-numitele companii nu trebuie ca, prin activitățile lor, să „încurce” agențiile guvernamentale și, se poate înțelege printre rânduri, că **nici nu trebuie să ofere o umbrelă complet protectoare utilizatorilor.** „Companiile de tehnologie trebuie să fie atente și să ia în considerare faptul că strategia proprie nu este mai importantă decât punctul de vedere al guvernului”. ●

8200 de proiecte blockchain in Europa

Revenind mai aproape, în Europa, trebuie menționat și faptul că brațul executiv al Europei, **Comisia Europeană, are pentru următorii 2 ani un buget de 340 milioane euro** pentru finanțarea de tehnologii blockchain.

Comisia subliniază faptul că **în România sunt înscrise doar 0,8% din proiectele europene**, 65 din totalul de 8.200 proiecte.

Comparativ, Statele Unite ale Americii au în lucru 9.500 proiecte de blockchain.

Cu alte cuvinte, aș spune că este loc suficient pe piață românească pentru astfel de proiecte, mai ales că suntem cunoscuți pentru școala bună și mâna de lucru relativ ieftină de programare. ●

„Înainte de a investi, verifică dacă moneda și tehnologia din spatele ei au vreo utilitate reală”

O introducere în piața cryptocurrencies și ICOs cu David Truong, investitor în peste 60 de criptovalute și proiecte în piața „crypto”

Pe scurt, blockchain este tehnologia de bază iar criptovalutele folosesc tehnologia blockchain – nu reprezintă ele însele această tehnologie, sunt numai o aplicație a tehnologiei.

O analogie simplă ar putea fi făcută cu o mașină - motorul mașinii este tehnologia de bază, dar în jurul acestei tehnologii pot fi construite multe branduri de mașini diferite.

În cazul criptovalutelor: bitcoin, ethereum, NEO și multe altele sunt construite având ca bază această nouă tehnologie.

Ce înseamnă ICOS, TGEs sau token sales?

ICOs este abrevierea de la **Initial Coin Offerings** (Ofertele inițiale de monede), TGEs vine de la **Token Generation Events** (Evenimentele de Generare de „Jetoane”) și **token sales** (vânzările de jetoane) sunt noi modalități de finanțare a unui „proiect” (în tot restul articolului mă voi referi la ele în mod colectiv ca **Icos**).

În investițiile tradiționale veți primi bani de la investitori pentru a construi o companie sau un produs, iar investitorii au dreptul de a participa la profiturile vi-



*David Truong a fost implicat pe piața criptovalutelor încă din 2013, participând la lansarea **Ethereum** în 2014, lucrând de la distanță pentru firma **Coinbase** și, împreună cu soția sa, **Adriana**, a realizat mai mult de **60 de proiecte** de investiții în criptovalute.*

*Investițiile lor se fac cu propriile fonduri ca parte din **Truong.vc** și, de asemenea,*

oferă consultanță pentru selectarea proiectelor de investiții în startup-uri, atât în piața de criptomonede cât și în afara acestora. Mai multe informații pentru cei interesați, pe <http://truong.vc> ●

Notă: acest articol a fost scris pentru publicul general, conceptele și explicațiile au fost rezumate.

itoare ale acestei societăți sau produs odată ce are loc un eveniment de lichiditate (cum ar fi distribuirea de dividende sau de vânzare, de exit).

În ICOs investitorii, de obicei, nu primesc nici un drept în companie sau asupra produsului. Ei primesc doar „je-

toane”, care au o utilitate sau utilizare specifică în ceea ce compania construiește.

Ca un exemplu, o companie construiește o platformă sau aplicație care vă permite să partajați spațiul de pe hard disk-ul propriu.

Dacă partajați spațiul de pe hard disk (puneți la dispoziția altora acest spațiu), primiți niște jetoane. Dacă trebuie să salvați fișierele pe platformă prin utilizarea spațiului de pe hard disk-ul altor persoane din rețea, atunci trebuie să „cheltuiți” din jetoane.

De ce cripto-investitorii acceptă să primească token-uri în cazul în care totuși nu au nici un drept în companie sau produs?

Avantajul principal este dat de faptul că **jetoanele sunt, de obicei, imediat lichide**, ceea ce înseamnă că acești cripto-investitori nu trebuie să aștepte un eveniment de lichiditate pentru a accede la profit.

Ei pot face acest lucru **în orice moment**, după ce au jetoanele.

Un alt avantaj este acela că valoarea jetonului se corelează cu utilizarea și succesul produsului, astfel încât, dacă produsul devine căutat, jetoanele devin tot mai valoroase.

Opusul este de asemenea adevărat, în cazul în care utilizarea produsului se reduce, nu găsește piață, nu are succes, valoarea jetoanelor se reduce în consecință, cripto-investitorul pierzând astfel o parte din investiția inițială. Există și alte beneficii, care se referă la viteza tranzacționării și la natura globală a criptomonedelor, dar care merită un articol separat.

“Cryptocurrencies și ICOs au avut deja un impact enorm asupra peisajului tehnologic, iar acest lucru va continua și în viitor

Top 30 Cryptocurrencies by Market Capitalization

#	Name	Market Cap	Price	Volume (24h)	Circulating Supply	Change (24h)	Price Graph (7D)
1	Bitcoin	\$194,428,554,145	\$1,703.42	\$3,330,173,300	11,561,268 BTC	-5.45%	
2	Ethereum	\$27,284,744,123	\$275.04	\$1,075,199,000	98,243,134 ETH	-6.76%	
3	Ripple	\$18,906,695,264	\$3.465748	\$225,887,500	30,064,525,825 XRP*	-6.31%	
4	Bitcoin Cash	\$13,914,657,750	\$843.18	\$291,675,300	17,345,430 BCH	-3.25%	
5	Litecoin	\$8,202,694,962	\$132.66	\$259,243,300	65,895,285 LTC	-4.00%	
6	EOS	\$4,241,624,129	\$3.20	\$219,123,300	79,148,160 EOS*	-9.20%	
7	Cardano	\$3,836,281,211	\$3.116884	\$139,783,300	20,307,072,239 ADA*	-1.84%	
8	Stellar	\$3,708,795,587	\$3.100707	\$83,084,400	10,586,304,420 XLM*	-3.08%	
9	NEM	\$3,045,582,580	\$45.02	\$80,582,400	65,000,000 NEM*	-6.51%	
10	IOTA	\$2,883,891,040	\$1.04	\$23,089,300	2,779,336,285 MIOTA*	-6.07%	
11	Monero	\$2,736,185,038	\$113.11	\$22,473,300	16,887,049 XMR	-5.13%	
12	Dash	\$2,318,650,018	\$200.28	\$78,811,500	7,079,462 DASH	-10.77%	
13	Tether	\$2,266,790,687	\$1.00	\$1,683,169,300	2,267,143,814 USDT*	0.01%	
14	TRON	\$2,012,260,454	\$3.556938	\$219,889,300	57,741,132,473 TRX*	-17.73%	
15	XEM	\$1,902,366,080	\$0.211374	\$13,789,300	8,900,000,000 XEM*	-5.18%	
16	Ethereum Classic	\$1,907,195,012	\$115.76	\$112,689,300	10,069,005 ETC	-6.18%	
17	QTUM	\$1,188,675,384	\$11.47	\$80,384,400	85,891,944 QTUM*	-1.78%	
18	VerCoin	\$1,176,259,202	\$7.25	\$41,349,700	62,739,505 VRCOIN*	6.80%	
19	Bitcoin Gold	\$1,054,694,762	\$51.42	\$40,379,700	81,014,890 BGD*	-1.26%	
20	DashX	\$798,429,071	\$7.80	\$17,509,300	102,642,652 DASH*	-1.63%	
21	ICX	\$708,750,219	\$2.02	\$35,202,400	387,042,906 ICX*	-11.80%	
22	Lat	\$708,216,128	\$7.11	\$11,303,300	133,381,368 LAT*	-3.28%	
23	Bitcoin Gold	\$707,568,811	\$41.85	\$5,364,500	18,816,285 BTG	-7.53%	
24	Nano	\$688,591,434	\$5.14	\$13,043,300	133,248,289 NANO*	-5.48%	
25	Zcash	\$668,376,385	\$181.16	\$40,582,300	3,899,089 ZEC	-6.21%	
26	Verge	\$602,764,268	\$3.302796	\$44,727,700	18,707,891,110 XVG	0.65%	
27	Orion	\$478,795,068	\$1.86	\$33,083,300	207,308,051 ORN*	-12.24%	
28	DigiByte	\$458,592,060	\$220.95	\$15,442,300	2,886,080 DGB*	-10.58%	
29	Sylk	\$438,190,325	\$3.444375	\$26,728,300	267,000,200 SYLK*	-15.33%	
30	Populous	\$408,420,184	\$11.70	\$622,400	37,004,027 PPT*	-0.18%	

*Not Mined

Total Market Cap: \$252,567,502,350

Capitalizarea pieței la data de 1 aprilie 2018, conform coinmarketcap.com

Care sunt pericolele criptovalutelor și ICOs?

Din perspectiva unui utilizator sau investitor, există multe pericole de care trebuie să fie foarte conștienți când au intrat în spațiul criptomonedelor.

Ar fi bine să fie cât de cât competent tehnologic, să înțeleagă practicile pe bază de securitate digitală și să utilizeze un computer de încredere și o rețea sigură, aceste precauții îl vor ajuta pe noul intrat în lumea „crypto”.

Înainte de a investi în cryptocurrencies sau ICOs, faceți cât mai multă cercetare a echipei ce a lansat moneda și a tehnologiei din spatele acesteia. Există mai multe cazuri de escrocherii în care investitorii și-au pierdut toți banii.

Există scheme „Ponzi” sau de tipul „pump and dump” și în spațiul criptomonedelor. În general, în cazul în care sună prea frumos ca să fie adevărat, atunci este, probabil, o înșelătorie.

Nu investiți mai mult decât vă permiteți în cazul unei pierderi, deoarece o mare parte din ICOs poate ajunge, de asemenea, să se dovedească o investiție proastă în timp.

Un alt sfat general ar fi să vă uitați la ce folosește momentan moneda sau tokenul – **au o întrebare și o utilitate reală sau ar putea fi ușor înlocuite de aplicații sau produse existente deja?**

Care sunt beneficiile de a învăța despre cryptocurrencies și ICOs?

Cryptocurrencies și Icos au avut deja un impact enorm asupra peisajului tehnologic, iar acest lucru va continua și în viitor. Prin urmare, are sens să înveți și despre această nouă paradigmă tehnologică și să începi să experimentezi pentru a câștiga o experiență reală în spațiul „crypto”.

Pe lângă posibilitatea de a investi cu ușurință și de a învăța mult mai repede decât investitorii tradiționali, aveți posibilitatea de a învăța și de a experimenta această tehnologie înainte ca restul lumii să urce la bord.

Lucrurile sunt mult mai complexe și mai interesante decât cele prezentate în acest articol (cum ar fi puterea de descentralizare, dezactivarea infrastructurii bancare tradiționale, puterea de a controla banii proprii și a tranzacțiilor instant și mai ieftine), așa că, dacă sunteți deschis pentru a învăța despre viitor și a contribui la viitor, atunci nu vă rămâne decât să studiați cât mai multe despre conceptele din acest articol.

Bitcoin are numai 10 de ani de la lansare iar Ethereum aproximativ 4 ani.

Spațiul „crypto” este încă la începuturi, iar cei care îl înțeleg încă de acum vor fi cei care vor dirija viitorul tehnologiei și a impactului acesteia asupra societății. ●



GEORGE ROTARIU, BITCOIN ROMÂNIA:

Tranzacționăm criptomonedă în peste 2.000 de terminale din toată țara

BITCOIN ROMÂNIA este o firmă de tranzacționare de criptomonedă deținută de frații **George și Constantin Rotariu**, primul fost jucător profesionist de poker, acum CEO al firmei, iar al doilea specialist în domeniul IT, în poziția de CTO.

Firma deține o platformă internațională de exchange, **btexchange.com**, pentru UE și Canada și a avut o cifră de afaceri de un milion de euro pe anul 2017, cu aproape 500.000 profit, la tranzacții monetare de peste 100 de milioane de euro, pentru aproximativ 100.000 de clienți worldwide.

Citeam despre Bitcoin la masa de poker

„Prima dată când am auzit de bitcoin eram în Barcelona, în 2013. Eram jucător profesionist de poker și locuim de 2 ani în Barcelona. Fratele meu locuia în Vancouver și el m-a întrebat dacă am auzit de această criptomonedă. Mi-a stârnit interesul, așa că m-am apucat de citit despre bitcoin la masa de poker, în timpii morți ai jocului. Am citit și despre blockchain, mi s-a părut o tehnologie extrem de interesantă, cu particularități geniale.”

În scurt timp, au decis amândoi să se orienteze spre bitcoin, dar fără să investească pe moment. Când moneda a atins pragul de 200 de dolari, au intrat pe piață. În timpul liber, tranzacționau



amândoi bitcoin, pe platforme specializate.

„Văzând că avem volume din ce în ce mai mari, am decis a intrăm și pe piața românească, unde nu există nimic legat de Bitcoin, și am pornit cu o platformă de prezentare, la începutul anului 2014 am deschis și o firmă, pe care o deținem amândoi”, ne spune George.

O dezvoltare accelerată prin parteneriate strategice

Au vândut 7 % din companie la începutul anului, prin listarea pe platforma globală de investiții online **BNK To The Future**, firma primind o evaluare de 3,5 milioane de dolari, iar suma încasată fiind de 260.000 de dolari.

„Am fost profitabili încă din primul an. Am cumpărat 4 ATM-uri, trei sunt în București și unul la Cluj, iar acum avem un parteneriat pe terminalele **ZebraPay**, prin care vindem

„Nu lucrăm cu monede care nu au lichiditate pe piață, după normele noastre acceptate. Trebuie să poți revinde moneda în orice moment. Atunci ne limităm la monedele care au volume de tranzacționare semnificative.

George Rotariu,
CEO Bitcoin România.

Bitcoin și Ethereum, în peste 2.000 de terminale din toată țara.”

Au încheiat și un parteneriat cu compania de servicii de transferuri financiare

online Smith&Smith, de la punctele cărora pot fi achiziționate criptomonede contra cash.

„Fratele meu este un bun strateg, ne spune George Rotariu, vede lucrurile înaintea multora, iar eu sunt foarte bun pe execuție. Împreună, am reușit să punem la punct compania și să o ridicăm la cerințele pieței. La început, tranzacțiile se făceau prin mail, ordinele și plățile sunt acum automate”.

Avem cea mai sigură soluție de păstrare a criptomonedelor clienților – un Vault offline

„Reclama a venit la noi organic, am avut un foarte bun SEO și expunere medie foarte mare. Creșteam odată cu volumele noastre de clienți și de tranzacții, descurcându-ne la limită. Nu am făcut prea multă reclamă, pentru că, dacă venea un val mai mare de clienți, ne puteam bloca”.

Firma a funcționat multă vreme în blue ocean, fără concurență, dar de la începutul anului 2015 au mai apărut două companii în piața de criptomonede – **BTC Exchange** (la Oradea, actualmente dizolvată) și **Coinflux** din Cluj, care crește destul de accelerat.



George: „E foarte riscant să facem un portofel (wallet) classic, unde clientul să-și depoziteze criptomonedele cumpărate, poate fi spart etc, de aceea am optat pentru o soluție mult mai sigură, numită BTC Vault, care este o soluție offline, cheile criptate sunt stocate în afara rețelei de internet”.

Este un efort susținut să introduci la tranzacționare, pe platformă, o monedă nouă. În primul rând, departamentul

tehnic trebuie să înțeleagă cum funcționează acel nou blockchain, să fie implementat în platformă în back-end, să genereze un serviciu de stocare offline și abia apoi poate fi introdus în Vault.

Pe platformă pot fi tranzacționate 35 de criptomonede, cu plată prin OP sau prin card bancar. ●

DR



AUGUSTIN JIANU, LIQUIDITY:

Tehnologia blockchain are caracteristici similare structurilor vii

Fostul ministru al Comunicațiilor din Guvernul Grindeanu dezvoltă pe tehnologia blockchain o platformă open-source pentru aplicații descentralizate de servicii financiare

„Arată ca un **organism**
care evoluează”

Definiția personală a lui **Augustin Jianu** referitoare la noua tehnologie este foarte simplă: „*blockchain este viață. Tehnologia blockchain are caracteristici similare structurilor vii*”.

Este o bază de date care are ca suport o rețea distribuită de mașini, care prin diverse metode încearcă să găsească consensul asupra sării în care se află baza de date. În același timp, fiecare participant poate adăuga tranzacții care modifică starea bazei de date. Fiecare block reprezintă ajungerea la consens asupra operațiunilor care au alterat baza de date la un moment dat.

„*Efectiv, blockchainul arată ca un organism care evoluează, și care păstrează o memorie a stărilor prin care a trecut. Structura de date este extrem de rezilientă, întrucât rețeaua care o susține are un număr mare de noduri. Cât timp există cel puțin un singur nod activ în rețea, baza de date persistă*”, ne spune fostul ministru al Comunicațiilor și Societății Informaționale.

Cred că lumea s-a săturat
de **modele centralizate**

Tehnologia a apărut pentru că există cerere pentru transparență și descentralizare. „*Cred că lumea s-a săturat de*



modelele centralizate, fie că vorbim de organizarea activității economice sau politice.

Ca specie, nu am putut folosi până acum modele descentralizate, pentru că nu a existat tehnologia care permită acest lucru. Prin urmare, am avut nevoie de autorități centrale și terți de încredere pentru gestionarea și diseminarea informației!

Democrația reprezentativă a apărut pentru că nu ne puteam exprima toți în același timp și atunci a trebuit să delegăm. Tehnologia blockchain poate facilita apariția unui nou tip de democrație, mult mai eficientă și mai participativă.

Orice tehnologie, care construiește peste tehnologiile anterioare, are un impact cu un ordin de magnitudine mai mare decât cea anterioară, este convins Jianu. Cu alte cuvinte, inovația are efect perturbator exponențial asupra sistemelor și activităților curente.

Criptomonedă noastră are o proprietate specială – masa monetară este flexibilă

„Proiectul la care lucrez acum urmărește dezvoltarea unei platforme open-source, care să poată fi folosită ca infrastructură pentru livrarea de servicii financiare. În această etapă avem în vedere creșterea echipei pentru Fundația Liquidity și identificarea potențialilor investitori!”

Rețeaua funcționează ca o platformă pentru dezvoltarea de aplicații descentralizate.

Acestea pot fi folosite pentru livrarea de servicii financiare și nu numai, facilitând manifestarea unui sistem economic capitalist distribuit. ●

Proiectul se finanțează prin emisiunea unei criptomonede care are o proprietate specială - are o masă monetară flexibilă. Modelul de emisiune este deflaționist. Cu alte cuvinte, există un potențial pentru inflație, prin care masa monetară poate crește, însă inflația este limitată și în continuă scădere.

Jianu: „Stakeholderii (persoanele care adaugă un computer/nod în rețea) primesc recompense pentru activitatea de susținere a rețelei. În acest fel masă monetară crește, însă creșterea este limitată de inflația maximă admisă pentru fiecare ciclu de emisie. În același timp, există un mecanism prin care stakeholderii pot distruge monede, diminuând astfel masa monetară”.

Spre deosebire de Bitcoin, în Liquidity există inflație

Bitcoin are un model deflaționist, cu masă monetară fixă. Spre deosebire, în rețeaua Liquidity există inflație, însă aceasta scade asimptotic către zero. Masă monetară nu are o limită superioară, dar faptul că inflația este limitată oferă o predictibilitate a valorii în timp.

„Ce aducem nou este faptul că recompensa pentru noduri (care constituite de fapt inflația) este decisă prin vot de către stakeholderii și poate avea valori între zero și valoarea maximală impusă prin algoritm. În intervalul acesta, nodurile au flexibilitatea de a decide creșterea sau diminuarea masei monetare”.

Modelul de consens nu necesită „minerii”. Moneda nu se minează. Nodurile din rețea nu trebuie să aibă plăci grafice și să consume energie pentru a ajunge la consens. Criptomonedele pot fi cumpărate de la alți utilizatori (prin exchange-uri) sau pot fi cumpărate de la

Un alt avantaj pe care îl oferim este viteza tranzacțiilor. După estimările noastre, ar trebui ca rețeaua să poată procesa sute de mii de tranzacții pe secundă. Va fi foarte rapidă. Va fi mai rapidă decât orice procesator de plăți (Visa, Mastercard etc.)

fundație în cadrul ICO (Initial Coin offering).

*„Modelul propus de noi se numește **Proof-of-Burn**. Acest model rezolvă problemele legate de consum energetic și viteză de lucru. Mai clar, modelul se bazează pe stakeholderii care, pentru a participa la consens, trebuie să facă dovada că au «ars» o cantitate de monedă”,* adaugă fostul ministru.

Cum poți deveni stakeholder – trebuie să „arzi” monedă

Pe scurt, o persoană care vrea să intre în rețea, trebuie să dețină o cantitate de monede pe care să o „ardă”. Fiecare participant alege individual ce masă monetară distruge. Arderea monedelor se realizează printr-un transfer (o plată) către o anumită adresă/destinație, de unde acestea nu mai pot fi folosite de către nimeni. **Monedele sunt practic scoase din circuit.**

Tranzacțiile de „ardere” pot fi folosite pentru a dovedi miza celorlalți participanți la consens (nodurile din rețea). Astfel, un utilizator poate fi recunoscut drept stakeholder la nivelul rețelei și poate folosi această dovadă pentru a participa la mecanismul de consens. Prin introduc-



„În general, criptomonede sunt văzute ca element al economiei de partajare (sharing economy). Noi am proiectat această criptomonedă ca instrument necesar într-un sistem economic capitalist distribuit”.

După estimările noastre, ar trebui ca rețeaua să poată procesa sute de mii de tranzacții pe secundă

Spre diferență de alte platforme, care sunt vulnerabile la comportament speculativ, Liquidity permite o formă de reacție menită să asigure stabilitatea valorii monedei în timp.

„Un alt avantaj pe care îl oferim este viteza tranzacțiilor. După estimările noastre, ar trebui ca rețeaua să poată procesa sute de mii de tranzacții pe secundă. Va fi foarte rapidă. Va fi mai rapidă decât orice procesator de plăți (Visa, Mastercard etc.)”.

Dezvoltarea platformei va fi finanțată printr-un mecanism de tip **ICO (Initial Coin Offering)**.

„În primul TEG (Token Generation Event), vom emite monede/tokeni folosind platforma Ethereum, primind în schimb ether (criptomonedă folosită în rețeaua Ethereum). După ce finalizăm etapa de dezvoltare, vom avea un al doilea TGE prin vom schimba (token swap) tokenii emiși inițial pe platforma Ethereum cu tokenii nativi rețelei Liquidity”.

Acum, se lucrează cu experți în teoria sistemelor complexe și inteligență artificială, din cadrul Facultății de Automatică și Calculatoare din București, și cu experți din domeniul finanțelor, pentru a găsi cele mai bune modele matematice.

„Este un proiect care se va întinde pe câțiva ani. În prezent lucrăm la finalizarea etapei de cercetare”, mai adaugă Augustin Jianu. ●

erea unui nod în rețea, stakeholder-ii au posibilitatea de a recupera în timp monedele distruse. Dacă un nodul nu este menținut în rețea, acesta nu primește recompense și monedele distruse nu mai pot fi recuperate.

Facilităm manifestarea unui sistem economic capitalist distribuit

Augustin Jianu: „Cine creează azi banii? Băncile centrale. Cum îi creează? Pur și simplu îi tipăresc. Similar unor bănci centrale, stakeholderii din rețeaua Liquidity, cei care dețin nodurile și care au ars monedă, decid asupra politicii monetare a rețelei – să creeze mai multă monedă sau mai puțină monedă. În timp ce fiecare stakeholder decide individual câte monede din proprietatea personală va distruge, recompensele distribuite de rețea sunt decise în comun

printr-un mecanism de vot. Având această putere de decizie, stakeholder-ii pot să reacționeze la mișcări ale pieței care sunt de natură să afecteze stabilitatea monedei (comportament speculativ)”.

Bitcoin nu este o monedă, în opinia lui Augustin, ci mai curând un activ (asset). Seamănă mai mult cu aurul decât cu o valută electronică.

„Noi propunem o resursă digitală complexă care se comportă mai curând ca o valută, a cărei masă monetară crește sau scade într-o manieră flexibilă, în funcție de nevoi”.

Rețeaua funcționează ca o platformă pentru dezvoltarea de aplicații descentralizate. Acestea pot fi folosite pentru livrarea de servicii financiare și nu numai, facilitând manifestarea unui sistem economic capitalist distribuit.



preh

ans **WE** rs
**DRIVE
INNO
VATION**

Regarding your
professional success,
we provide conclusive
ANSWERS.

GLOBAL AUTOMOTIVE SUPPLIER

Preh is a global automotive supplier founded in Germany in 1919. Ever since Preh has stood for technical innovation, excellent quality and great flexibility. Today, the world's automotive premium brands count between our customers. For example – to name only a few – we develop and manufacture iDrive Touch controllers for all BMW models, steering wheel switches for many Mercedes-Benz models, such as the S-class and climate controls for Porsche, such as the 911 or Cayenne.

The Preh development and production site in Brasov is with more than 1,500 employees our largest outside of Germany. A second site for product development in Romania was recently founded in Iasi. As a continuously growing company, we are looking for new talent here.



For our automotive development location in Iași we are looking for:



Junior/Senior **EMBEDDED SW DEVELOPER** (m/f)

Your tasks

- Analyzing and reviewing customer specifications
- Create AUTOSAR layered architecture and modular Software Design
- Implement, test and document embedded SW modules
- Cost- and time-effective planning throughout the Development Process

Your profile

- Successfully completed studies in Computer Science, Electronics, Telecommunication or similar
- Experience in Embedded Software Development and Micro Controllers
- Analytical and target orientated working style
- Sufficient skills in written and spoken English

Junior/Senior **SOFTWARE TESTER** (m/f)

Your tasks

- Review software requirements from the customer
- Development and execution of mainly automatic test cases
- Analyze and report the results of the validation and create quality documentation

Your profile

- Academic degree in the Electrical, electronic or Automation and Computer field.
- Good skills in computer based measuring techniques
- High comprehension of quality assurance and problem solving orientation
- Fluent English, German is a plus

Junior/Senior **HARDWARE DEVELOPER** (m/f)

Your tasks

- Concept development, design, simulation and optimization of digital and analogue circuits
- WCCA, commissioning and validation of high voltage power electronics, FuSa awareness
- Generating and reviewing technical documentation

Your profile

- Academic degree in the Electrical, Electronic or Mechatronics field
- Intensive experience with high voltage/power applications in automotive products
- Very good knowledge in EMC, ESD, power integrity and thermal management
- Fluent English, German is a plus

Junior/Senior **DEVOPS ENGINEER** (m/f)

Your tasks

- Operate and Monitor a Navigation System Web services in AWS against SLAs
- Constantly improve the degree of automation for high availability and high scalability
- Setup and advance a continuously integration/ deployment environment
- Increase performance of the system on Architecture and Software level

Your profile

- Experience in distributed Systems/Cloud architectures with Linux
- Knowledge of scalability, Docker, ITIL processes, Big Data
- Dynamic person in an international working DevOps Team, eager and open to learn
- Interested in the automotive environment

Get in contact with:

Andreas Martin, Site Manager, iasi@preh.ro

preh.com  

Criptomonedă locală care vrea să revoluționeze spiritul comunitar

Gabi Dumitriu este un ieșean care și-a propus să lanseze acum prima monedă locală, numită LOCALIS – o modalitate nouă de plată pentru Iași, care ajută firmele locale să obțină mai mulți clienți, să creeze conexiuni de durată și să-și mărească veniturile, folosind tehnologia blockchain.

Moneda ar urma să creeze un fond de finanțare de proiecte locale

„Ideea a pornit după ce am donat echivalentul a 100 Euro în Bitcoin celor de la Civic Heroes, o platformă pentru proiecte comunitare, ne spune Gabi Dumitriu. Mi s-a părut extraordinar ce vor să facă și am dorit să mă implic cum știu mai bine. Aducând tehnologia blockchain în ecuație. De acolo și până la ideea de local currency a fost doar un pas. Așa că am discutat cu diverși antreprenori locali și am aflat cum ar putea Localis să îi ajute. Structura am creionat-o împreună cu Ciprian Păiuș, un om foarte fain care face că proiectele civice/comunitare să devină realitate.”

Impactul în comunitate al acestui mecanism este crearea unui fond de finanțare prin care să fie sprijinite investiții de revitalizare urbană: **cosmetizare a orașului, reciclare selectivă, revitalizare parcuri, piste de biciclete, investiții în proiecte comunitare (Fondul Științescu, Civic Heroes, Cetățenii Conduc, Cercul Donatorilor, Fondul de Burse, Cross pentru Școli etc).**



Gabi Dumitriu,
LOCALIS

Localis vine cu o serie de beneficii: reducerea costurilor financiare (alternativă la plățile cu cardul); crearea unei relații cu clienții bazată nu doar pe elementul comercial, ci și pe cel comunitar, de responsabilitate față de Iași; poate duce la fidelizarea clientelei, creșterea ușoară a numărului de clienți; facilitarea plății prin eliminarea POS-ului; reducerea perioadei în care sumele încasate prin tranzacții cu cardul ajung în cont (prin comparație, plata cu Localis durează până la maxim 1 minut); tool de marketing; nu e listată pe bursă (nu suferă fluctuații de preț); brokerii/traderii nu pot face speculă; nu se poate mina (ca în cazul Bitcoin); monedă creată cu număr finit; blockchain-ul constituie o componentă puternică a unui smart city.

Cum ar funcționa, de fapt?

Practic, **startup-ul lui Gabi Dumitriu** generează monedă Localis în sumă fixă (**250 milioane de criptomonedă**), cu valoarea de 1 leu fiecare (deci paritate cu RON), monede ce vor fi cumpărate de distribuitori și revândute publicului.

Mai clar, să presupunem că **o cafea cumpără Localis de 1000 de lei –**

primește 1000 de monede. Cafeaua devine distribuitor și pune în circulație monedă către public.

Oricine descarcă aplicația, va avea și un wallet în care să păstreze moneda – aplicația devine, la rândul ei, și operator de plată cu criptomonedă. **Dai 10 lei la cafea și primești 10 Localis.**

Cu acești Localis vei putea face plăți către oricare alte entități locale ce au acceptat moneda (în restaurant, magazine etc). Acele entități vor oferi produse în moneda Localis, pe care le vei achita cu monedele din wallet-ul personal.

Banii încasați prin vânzarea monedei se vor aduna într-un fond comunitar (teoretic vor fi aproximativ 250 milioane de lei, scăzând costurile de operare ale startup-ului), iar **cei ce au descărcat aplicația și dețin Localis vor putea vota proiectele** ce vor primi finanțare din acest fond.

Criptomonedă Localis sprijină de fapt donația locală fără că donatorii să facă un efort deosebit, altul decât a cumpăra produse vândute în această monedă pe piață de bunuri și servicii din Iași. ●

GoHelpFund - prima platformă blockchain pentru fundraising umanitar

Proiectul ieșeanului **Daniel Tîrzuman** și al echipei sale va fi lansat în decembrie 2018

5.000 HELP = 1 Ethereum

GoHelpFund se definește ca fiind **prima platformă dezvoltată pe tehnologia blockchain pentru fundraising umanitar**, în sprijinul atât al marilor ONG-uri de profil – Crucea Roșie, UNICEF, Save the children etc – cât și al persoanelor fizice.

Deocamdată, echipa de la GoHelpFund strânge fonduri de dezvoltare din vânzarea token-ului propriu denumit HELP, în diverse forme de contribuție, din suma totală de 50 milioane de tokenuri.

Daniel Tîrzuman, din Iași, împreună cu o echipă formată din alți cinci co-fondatori, a pornit la lucru în luna mai, 2017, și

își propune ca lansarea oficială să aibă loc în luna decembrie, anul acesta. Din totalul de tokenuri HELP, echipa va pasta 5 milioane, blocate pentru 2 ani, iar 12,5 milioane vor fi disponibile pentru minerit. Tokenul HELP a fost fixat la prețul de 5.000 HELP = 1 Ethereum.

60.000 de dolari primiți într-un minut

Platforma **GoHelpFund** va fi realizată cu ajutorul tehnologiei **blockchain** și a contractelor inteligente (**smart contracts**) pentru a spori viteza și siguranța plăților și folosește platforma de servicii cloud **Amazon Web Services (AWS)**.

Modelul de business presupune perceperea unor taxe în momentul retragerii banilor donați.

Primii 125.000 de dolari au fost obținuți într-o singură zi din vânzarea prealabilă de tokenuri (pre-sale), iar potrivit lui Daniel Tîrzuman, **GoHelpFund a primit primii 60.000 de dolari în primul minut de la lansarea pre-sale-ului**.

Criptomonede folosite pentru a putea contribui: **Bitcoin(BTC), Ethereum(ETH), BitcoinCash(BCH), Litecoin(LTC), Ripple(XRP), Monero(XMR), BinanceCoin(BNB), Dash(DASH)**. ●



go help fund

Decentralized Fundraising Platform & A.D.E.N. consensus breakthrough

Fast and transparent, secure and global

Best fundraising platform for Individuals and NGOs like Unicef, Red Cross, Save the Children

A.D.E.N. graph consensus

Advanced Distributed Edge Network unique block chain solution with master nodes and more

Master Node 2,500 HELP

Entity Master Node 25,000 HELP

Whitepaper

▶ See our video

🗨 Chat

ICO RATED
2.6
★★★★

Track
5.0

7.8
ICO Metrics

ICORATED
3.59
★★★★

Token Sale

ends in:

24 : 07 : 10 : 06
days hours minutes seconds

+5%

Buy HELP tokens NOW

We accept BTC, ETH, BCH and more



177.91 ETH

Total Amount Raised



Do you want to be one of
the entrepreneurs of tomorrow?



VENTURE CUP



THE PLACE WHERE
YOUR IDEAS GET

GLOBAL



SCANDINAVIA'S
LARGEST
MENTOR PROGRAM



COOPERATION
WITH **+35**
INTERNATIONAL
UNIVERSITIES



+500 STARTUPS
COMPETING
EACH YEAR



+500.000
STUDENTS
REACHED
A YEAR

NOW IN IAȘI

21 - 22 APRIL

Applications and Workshop

13 MAY

Deadline for applications

JUNE

The final

JULY - SEPTEMBER

Mentorship

OCTOBER

University Startup World Cup

www.venturecup.ro

PARTNERS



**FABLAB
IAȘI**

CLUJ¹ STARTUPS
CONNECT TO GROW

SECȚIUNEA

Oameni & Tehnologii

BEFORE



AFTER REBRANDING



Bruno Munari: To complicate is simple,
to simplify is complicated.

Everybody is able to complicate.
Only a few can simplify.



RĂZVAN GAVRILAȘ, COGNITIVESEO / BRANDMENTIONS:

Nu am pornit nici un business cu ideea să-l vând

Istoria a două startup-uri complementare create de unul dintre cei mai tenace și longevivi investitori ieșeni în tehnologie.
„Fac SEO de pe vremea Altavista și Netscape”

Răzvan Gavrițaș are un profil unic de investitor pe piața românească de tehnologie. În primul rând, deține un startup – cognitiveSEO – înființat încă din 2010, pe vremea când aceste firme se numeau, disprețuitor, firme de apartament și activau într-un mediu foarte ostil.

În al doilea rând, l-a finanțat cu bani proprii, obținuți tot de el, în regim de freelancer, de pe piața externă. În al treilea rând, l-a construit încă de la început în dorința de a-l dezvolta pe termen lung, fără a porni la drum cu scopul unui exit.

În al patrulea rând, iată că nu a dat faliment. Și, în ultimul rând, a lansat recent un startup suport – cu activitate complementară, denumit BrandMentions.

Peste 1.000 de clienți abonați

„Cognitive SEO a pornit în aprilie 2010, dar lansarea lui ne-a luat un an și jumătate, față de cele 6 luni programate inițial – descrie Răzvan Gavrițaș începuturile. De atunci tot modificăm la el, pentru că activăm pe o



Răzvan Gavrițaș

„
Mă folosesc de cognitiveSEO pentru a crea awareness mai mare către BrandMentions.

nișă foarte competitivă pe plan internațional”.

Este un produs de tip SaaS care se adresează profesioniștilor din marketingul digital, un tool complex de SEO, cu secțiune de research ongoing, cu analitice, cu multiple raportări etc.

Prețul de pornire pentru un abonament lunar este de 99 dolari, apoi praguri de 200 de dolari, 500 de dolari și pachete custom pentru branduri sau agenții de digital marketing mari începând de la 1000 dolari. La acest moment, **Cognitive SEO are peste 1.000 de clienți abonați.**

Produsul a crescut natural, fără sprijinul unei echipe de vânzări. Awareness-ul brandului Cognitive SEO a fost creat cu ajutorul blogului firmei.

Investiție de 250.000 de euro până la primul client

„Din ianuarie 2017 am început să lucrăm mult mai susținut pe blog, care a devenit acum un instrument foarte eficient. Audiența fiind formată din profesioniști, articolele sunt analize foarte complexe și profunde, pentru care autorul poate lucra chiar și o săptămână”, ne spune Răzvan.

Există multe tool-uri din zona marketingului online, mai ales cele care stau în plaja abonamentelor de 100 de dolari, care nu au sales. Îți poți crea divizie de sales dacă vinzi în special abonamente de peste 5000 de dolari, pentru că procesul de găsim a clienților e mai greu și e nevoie de forță de convingere.

„Înainte de Cognitive SEO, am făcut affiliate marketing pentru produse downloadable,

unde marja de comision era destul de mare, chiar și de 40% din prețului produsului vândut. Însă în 2010 s-a schimbat politica Google AdWords, nu mai suportau afiliații, li se închideau conturile etc, și atunci m-am gândit că ar fi bine să creez eu un produs. Stăpâneam foarte bine SEO, deoarece eram un veteran al acestei tehnici încă din 1998, când se lucra cu Altavista, Netscape, Lycos sau Infoseek”, își amintește fondatorul **Cognitive SEO**.

Până la primul client, Cognitive SEO a consumat peste 250.000 de euro – bani personali ai lui Răzvan. Break-even point a venit la un an jumătate de la prima vânzare, pentru că produsul a avut repede succes și fost bine primit de clienți.

O strategie de prețuri greșită

Răzvan Gavrițaș: „Pentru început, am avut probleme cu prețurile – nu am știut cum să ne poziționăm și am pus prețuri de 19 dolari pentru pachetul de intrare, apoi de 49 dolari și de 99 dolari. Ne-am prins destul de repede că acei care plăteau 19 dolari făceau cel mai mult trafic pe serviciile suport, puneau cele mai multe întrebări, ne mâncau cel mai mult timp și ne dădeau cei mai puțin bani”.

În martie 2012, la câteva luni după lansare, au decis să schimbe structura de

“
Ne pregătim să lansăm un on-page audit pe cognitiveSEO – ceea ce înseamnă că cercetăm tot site-ul tău, analizăm foarte multe date, ca apoi să îți facem recomandări de optimizare – un tip de diagnoză a site-ului în care îți spunem dacă e prost structurat, dacă nu se ajunge la anumite pagini ale site-ului etc.

prețuri – au rezolvat atunci și marea majoritate a bug-urilor – după care au mărit prețurile. „Am pus prag de intrare de 99 de dolari, și totul a fost excelent – ne-au crescut vânzările foarte mult, a fost cea mai bună mișcare de management pe care am făcut-o”.

Dacă la lansarea produsului, pe piața globală de SEO activau 5-10 jucători, printre care și firma ieșeană, acum s-a

ajuns la „red ocean”, sunt peste 30-40 de competitori.

O funcțiune care te învață cum să scrii un text eficient pe Google

Cognitive SEO încearcă să acopere cam 90 la sută din plaja de necesități pe care le-ar avea un profesionist în SEO.

„După anul asta, consider că am adăugat cam tot ce era de adăugat pe partea de SEO și vom încerca să ne extindem ca un instrument complex de digital marketing – și pe social media și pe pay-per-click”.

O particularitate specială a Cognitive SEO este dată de **existența unui tool care te învață cum să îți scrii conținutul**

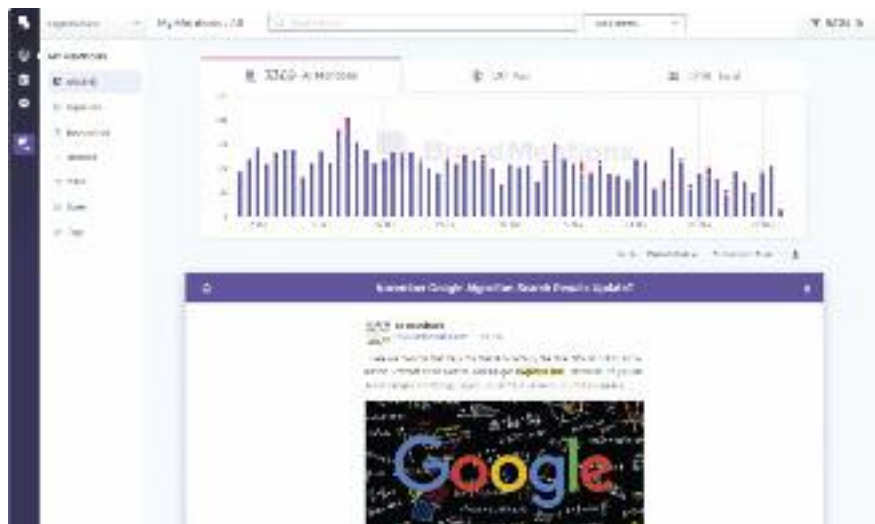
– că e pentru main page la site, că e pentru blog etc – în așa fel încât să fii cât mai bine receptat de algoritmi Google. În funcție de rank-urile din Google pe tema pe care scrii conținutul, acest tool creează o metrică numită „content performance”, ca mai apoi să îți se recomande specific ce key-words sau topicuri să folosești în text în așa fel încât articolul tău să se plaseze cât mai bine în căutări.

„Asta e o inovație – nu mai sunt multe tool-uri în lume care să îți ofere această facilitate, am lansat-o abia anul trecut în iulie”, ne spune Răzvan.

„Au fost discuții de cumpărare a firmei la un moment dat, dar nu am fost eu împăcat cu vânzarea la acel moment. Mă pot folosi în schimb de cognitiveSEO pentru a crea awareness mai mare către BrandMentions”.

Un nou produs, complementar

Dacă **Cognitive SEO** este un instrument de care ai nevoie câteva luni, până îți re-





zolvi problemele cu site-ul, de noul produs lansat de Răzvan Gavrilas – **BrandMentions** – ai nevoie tot timpul.

„E un produs mai sticky față de Cognitive SEO. A pornit de la o necesitate personală – nu am găsit pe piață o soluție care să mă avertizeze unde pe întreg internetul este menționat brandul meu și competitorii – ori îți se trimiteau linkuri vechi, ori rapoarte incomplete, nimic mulțumitor.

Am început să lucrăm la un MVP care a durat 3-4 luni de zile și pe care l-am lansat în Brighton, în Anglia, la o conferință. Abia după 2 ani am lansat varianta comercială.”

Răzvan e nemulțumit: „Ne-am întins cam mult, dar astea au fost resursele de programare în firmă. Îmi reproșez că nu m-am focusat să îl lansez mai repede – asta pentru că dacă cineva folosește prea mult timp un produs gratuit, acel serviciu se transformă în mintea lui într-un dat, iar atunci când îți dorești să îl convertești în bani, ai mari probleme. Am simțit acest lucru atunci când am făcut switch-ul între varianta free pentru BrandMentions și varianta plătită.”

BrandMentions îți raportează tot ce se spune despre tine pe internet

BrandMentions este un tool care te ajută să știi ce se spune despre tine pe tot internetul, dar și despre competitorii tăi.

Acest serviciu e util pentru că te poate ajuta să reacționezi și să relaționezi imediat cu persoanele care te menționează, putând crea astfel o relație. Sau poți folosi interacțiunea ca să obții link-uri, trafic, de la cei care te-au menționat.

În ce privește competitorii tăi, poți vedea cât sunt de populari față de tine, vezi numărul de mențiuni într-un anumită perioadă de timp pentru a face comparații, e cea mai simplă metrică.

BrandMentions livrează în timp real monitorizarea brandului tău – nu numai te anunță că ai fost menționat, ci primești și linkul către sursă.

Produsul îți oferă o interfață în care poți segmenta mențiunile, un filtru, pentru o mai simplă sau complexă utilizare – și oferă rapoarte scheduled, programate pentru a fi livrate la ora și ziua la care dorești.

BrandMentions este echipat și cu o funcțiune de quick research, de căutare rapidă după un cuvânt, – nu funcționează așadar numai pentru branduri, ci poate fi un tool foarte bun pentru oricine face research pe internet.

„Avem o bază de date pe ultimele 30 de zile, cu tot conținutul care a fost publicat pe internet. Prin urmare poți găsi într-un mod ordonat cele mai populare articole după topicul căutat – de pe zona web ori de pe social media”.

O raportare aproape instantanee

O funcțiune unică a BrandMentions: „Cu ajutorul unui script integrat pe site-ul tău, îți monitorizăm traficul în timp real și, tot în timp real, dacă cineva a dat un link către tine, primești un mail cu sursa care îți-a menționat site-ul”.

A fost lansat în decembrie 2017 și acum a ajuns la un portofoliu de 30 de clienți plătitori.

„În doi ani de zile, până la lansare, am rulat peste 10.000 de utilizatori pe varianta free, până am calibrat produsul. Acum suntem în perioadă în care îl finisăm. În curând vom trece la scalare”.

Pachetul de intrare este la 49 de euro abonamentul pe o lună, pachetul intermediar (și cel mai căutat) este de 79 de euro/lună, iar pachetul company ajunge la 300 de euro/lună.

Răzvan își dorește, în perspectiva a doi ani, să găsească cele mai bune soluții ca acest instrument să poată fi folosit de către majoritatea celor din zona de small businessuri.

„Vreau să îl fac un critical tool pentru toate tipurile de business – un **must**”, ne mai spune **Răzvan Gavrilas**. ●



De la stânga la dreapta: Vlad Căluș, Xenia Muntean și Nicolae Gudumac

VLAD CĂLUȘ, PLANABLE:

După intrarea pe ProductHunt și AppSumo, afacerea noastră crește cu 20 % în fiecare lună

Platforma de organizare a conținutului social-media Planable a primit recent premiile Great User Experience și Rising Star pentru 2018 de la FinancesOnline, primul având la bază satisfacția din feedbackurile utilizatorilor, iar al doilea pentru eficiența utilizării produsului.

Ce anume a stârnit însă această aventură antreprenorială ce a pornit din Republica Moldova, a trecut pe la acceleratorul Spherik din Cluj, a făcut o vizită și în Silicon Valley, iar acum se află la Londra?

Trei tineri decid că lucrurile nu mai merg așa

Vlad Căluș, CMO, Planable: „Unul dintre clienții noștri – pe vremea aceea eram

Ne diferențiază de competiție faptul că platforma noastră arată exact ca și rețele de socializare, ceea ce permite social managerilor să previzualizeze conținutul, fără să-l publice direct pe Facebook, Twitter, Instagram sau LinkedIn.

agenți de social media - era gigantul Coca-Cola, dar procesul de colaborare cu ei la acea vreme era foarte complicat, deoarece eram nevoiți să lucrăm în documente Excel pentru crearea campaniilor de

social media. Apoi urma să încărcăm fișierele media în Dropbox sau Google Drive și să folosim unul din instrumentele precum Hootsuite sau Buffer pentru a planifica postările în viitor.”

Acest proces îi obosea foarte tare și au hotărât să-l schimbe. Au decis să încerce documente PowerPoint, dar nu a funcționat. Apoi au încercat pagini false de Facebook pentru a imita cum arată postările pe Facebook, însă din motive de securitate a conținutului au renunțat.

Ultima încercare a fost Photoshop – au realizat mai multe mockup-uri ale postărilor, însă dura foarte mult timp pentru a pregăti postările.

„Astfel, am hotărât să creăm soluția noastră și foarte rapid am înțeles că există o necesitate globală pentru milioane de agenții și social media manageri în toată lumea”, ne

spun cei de la Planable. Fondatori au fost trei tineri din Republica Moldova – **Vlad Căluș** (CMO), **Nicolae Budumac** (CTO) și **Xenia Muntean** (CEO), lansarea startup-ului având loc în 2016.

Dacă toată lumea e fericită, se apasă butonul **Approve**

Astăzi, Planable este principala platformă de colaborare pe conținut de social media pentru agențiile de social media, freelanceri, echipe de marketing și clienții lor.

„Workflow-ul e unul foarte simplu, social-media managerul își face un cont în Planable, conectează toate paginile unui brand, apoi își invită colegii sau clienții, începe a crea conținut, colegii sau clienții săi pot colabora, oferi feedback și idei, apoi pot foarte ușor apăsa butonul de Approve, ceea ce înseamnă că toți membrii sunt fericiți cu conținutul creat.”

Mai departe, acesta poate fi ușor planificat pentru paginile de Facebook, Twitter, LinkedIn și, în curând, Instagram.

„Ne diferențiază de competiție faptul că platforma noastră arată exact ca și rețele de socializare, ceea ce permite social managerilor să previzualizeze conținutul, fără să-l publice direct pe Facebook, Twitter, Instagram sau LinkedIn.

Perioada de accelerare din Cluj ne-a ajutat mult să înțelegem ce înseamnă un startup și să dezvoltăm primul nostru MVP, după care am câștigat Startup Avalanche la Techsylvania și am ajuns în Silicon Valley”, mai adaugă Vlad.

Prima companie românească acceptată la un mare accelerator

Planable devine prima companie românească acceptată la unul dintre cele mai cunoscute acceleratoare de business din lume – **Techstars Londra**, de la care au primit o rundă de finanțare în valoare de 120.000 de dolari.

„Techstars ne-a ajutat foarte mult să începem monetizarea produsului și să găsim primii noștri clienți plătitori, am fost

conectați cu peste 300 de investitori cu care ținem legătura și de asemenea ne-am lansat pe Product Hunt, care ne-a oferit vizibilitate majoră față de market-ul nostru primar și câțiva customeri”.

Intrarea pe AppSumo le-a oferit un „exposure” direct față de piață, ceea ce i-a ajutat direct să crească semnificativ numărul de clienți și să își tripleze user base-ul. Pe lângă acestea, peste 600 de comentarii cu feedback, idei, sugestii de îmbunătățiri a produsului și încurajări de a continua dezvoltarea Planable.

În acest moment, Planable are peste 50 de clienți plătitori și crește cu 20% în fiecare lună.

Cum vă vedeți peste doi ani?

„Peste 2 ani, Planable va deveni un tool default pentru echipe de marketing ce doresc să colaboreze pe conținutul de social media, newsletters, e-mail, Ads și alte tipuri de conținut”, încheie Vlad. ●

Redacția **PINmagazine**





AVO: aplicația care poate reduce și cu 90% costurile de roaming

AVO (Affordable Voice Operator) este o aplicație mobilă care îți permite să păstrezi activ numărul mobil atunci când ești în altă țară, fără a apela la roaming.

Pentru a face un apel sau pentru a accepta un apel, e nevoie doar de o cartelă SIM locală cu conexiune 3G/4G sau de conexiune internet folosind Wi-Fi. **Alex Cebotari** este CEO al acestui startup, firmă care, deși are origini în Republica Moldova, este înregistrată la acest moment în SUA.

„Echipa este formată din cinci specialiști în programare, telecom, grafică și în web development. Suntem trei moldoveni și doi ruși. Lucrăm fiecare din biroul său și nu s-a întâmplat încă să ne adunăm toți împreună.

Compania este înregistrată în SUA, dar avem reprezentanțe în Rusia și mai recent în Marea Britanie. Avem persoane care se ocupă de vânzări și în India, în Africa, sper să avem și în UK în curând”, afirmă Alex Cebotari.



Alex Cebotari

Cum a apărut ideea start-up-ului?

„Călătoream des, iar în una din zile mi-am dat seama că pentru roaming cheltuiesc sute de euro. Am făcut call forwarding de acasă pe un număr local care era conectat la internet. Fiind peste hotare, având SIM local puteam să primesc apeluri prin conexiunea respectivă și evident să fac apeluri de ieșire.

Numărul meu era deconectat de fapt, dar din contul meu toate apelurile erau redirectionate către aplicație, care era conectată la server. Prietenii mei erau foarte încântați de soluție, așa că mi-am dat seama atunci că asta ar putea crește în ceva mai mult, ar putea deveni un business.

Problema consta în faptul că nu era scalabil la acel moment. Reușita apelurilor depindea de prea multe conexiuni. Aveam idei, dar așteptam momentul să le dezvolt”, mărturisește Alex Cebotari.

Se pare că momentul nu s-a lăsat așteptat. **Startup Weekend Moldova** a venit la țanc. Programul i-a dat un impuls, dar realitatea de după a fost alta.

„Am povestit ideea, am format echipa și am început să creăm conceptul. Proiectul a fost pe placul juraților și am obținut locul doi. Asta se întâmpla în 2013. Bucuria nu a durat mult, deoarece nu aveam bani și vedeam cum echipa a început să se rărească, până când nu a rămas nimeni. Nu m-am dat bătut și am format o altă echipă”, afirmă fondatorul AVO.

Experiența rusă

Aveau nevoie de experiență și de cunoștințe practice, așa că s-au aventurat la **Tolstoy Startup Camp**, un program de start-up-uri, care are loc în oficiul **Yandex** din Moscova. Aici norocul le-a surâs.

„A fost un program de accelerare de 3 luni de zile. Acolo ni s-a explicat cum se face bussinesul în IT, de la A la Z.

Tot acolo am făcut primul prototip, care a fost testat cu vânzări închise de către cunoscuți din cadrul proiectului.

Au avut deplasări în SUA, cineva a fost în Australia, cineva prin Asia, au folosit aplicația și a mers. I-am convins și pe jurați care ne-au spus că vom primi un grant de 50 de mii de dolari de la Yandex.

Prima noastră finanțare. Cu acești bani au făcut prima versiune a aplicației. Am lansat-o mai întâi pe piața rusească și, după câteva luni, am obținut conexiune și în America.

Banii au început să vină, puțini, dar constant. În paralel, căutam investitori”, spune tânărul.

Criza din Crimeea aruncă business-ul la pământ

Și când totul părea că merge strună, a apărut criza din Crimeea, turismul a fost afectat, rubla a scăzut, iar odată cu ea și AVO a înregistrat pierderi.

Banii se duceau pe salarii, deoarece toți lucrau *full time*. A încetat să le mai plătească, iar persoanele care au decis să rămână și în condițiile astea au devenit parteneri, cu o cotă în afacere.

Și dacă tot în Rusia nu mergeau lucrurile bine, s-au gândit poate să-și facă loc pe piața Europei. Au aplicat la un alt accel-

erator, la **Startup Bootcamp mobile**, în **Copenhaga**.

„Aici nu am avut finanțare directă, dar am reușit să facem contacte și să aducem proiectul nostru la urechile unor oameni importanți. Am reușit să ieșim din zona de confort și asta la fel e important. Și tocmai în momentul când căutam investitori și în Vest, am mai primit o lovitură. Au început discuțiile pentru eliminarea tarifelor de roaming.

Europenii ne-au întors spatele, deoarece persista incertitudinea, nu mai aveau nevoie de o aplicație care tocmai asta făcea – elimina costurile mari de roaming.

Cu siguranță, acum aș avea argumente să-i conving că greul a fost pus pe spatele operatorilor mici și medii.

Dacă se integrează cu noi, un operator practic ar putea să-și reducă din costuri și să fie



în stare să aibă o marjă mai mare ținând cont de cerințele Comisiei Europene.

Să explic: veniturile acestora s-a micșorat semnificativ, dar costul de mentenanță a infrastructurii de roaming a rămas aceeași.

Pentru a presta un serviciu, operatorii trebuie să aibă interconexiune cu majoritatea operatorilor din lume sau cu acei care sunt dispuși să lucreze la nivel de semnalizare, la nivel de trafic, la nivel de billing. Sunt multe procese care costă”, explică Alex Cebotari.

O aplicație cu 40.000 de utilizatori

Și cum totul costă, au decis să reducă mai întâi banii de roaming pe voce. Au umblat pe la operatori și au propus asta. O perioadă a mers, dar cum acum se pune preț pe date, au schimbat repede focusul.

Aplicația B2C are aproape 40 de mii de utilizatori. Poate fi descărcată de oriunde în lume, funcționează full mode în Rusia, SUA, Ucraina, Canada și sunt în discuții să o poată folosi și cei din China și Australia.

Doar pentru aceste țări, deoarece este nevoie de o conexiune specifică între AVO cu unul dintre operatorii locali.

Pentru toți ceilalți utilizatori, aplicația poate fi descărcată ca apeluri în extern sau ca apeluri free între utilizatori.

„Aplicația funcționează, ea este pentru clienți simpli, pentru businessmen. La operatori mergem deja cu o soluție mai amplă. Practic s-a transformat într-un back-end produs, care presupune un fel de comunicație între serverele noastre și infrastructura operatorului.

Ne-am gândit ca atunci când utilizatorul iese peste hotare, noi să îi încărcăm pe de-

Cum funcționează?

„Să presupunem că noi avem conexiune și contract cu UNITE Moldova. În momentul în care utilizatorul Unite pleacă în Ucraina, noi aflăm despre asta prin semnalizarea de telecom care are loc. Știind că abonatul se află în altă țară, platforma AVO înlocuiește profilul SIM-ului de acasă cu un profil local. Pentru operațiunea asta noi plătim la Kiev Star, dar pe de altă parte facturăm și operatorul de acasă, lăsându-ne nouă fee-ul.

Pentru a asigura conectivitatea numerelor, utilizăm trucul pe care l-am folosit în aplicație: atunci când cineva sună, noi redirectionăm apelul pe SIM-ul ucrainean sau putem să îl redirectionăm către aplicație.

Aici e alegerea operatorului și a utilizatorului. În momentul în care utilizatorul vine acasă, reactivăm profilul de UNITE Moldova”, afirmă **Alex Cebotari.** ●

vice profilul SIM-ului local, în așa fel încât călătorul să aibă conexiune reală locală, la un preț puțin mai mare decât local.

Operatorul de telefonie de acasă să continue să fie centrul de charge pentru utilizator, iar toți banii să treacă prin el. Așa, practic toată lumea e împăcată.

În plus, operatorul de acasă, prin schema care o avem noi, nu trebuie să aibă relații cu operatorul gazdă.

Și cum e greu să ajungi la operatorii mari, am mers pe calea ușoară și am luat mai întâi un operator care are contracte mai ieftine cu țările vecine. Aici, e destul să avem contract cu un singur operator din Europa.”

Sistemul nostru pare mai bun decât Whatsapp

Alex Cebotari: „Avem și concurenți: Romer și Yuroam. Ducem o bătălie cruntă pentru a-i depăși și credem că soluția noastră e mai bună când vorbim de eficiența costurilor. Sistemul nostru pare mai bun și decât Viber sau Whatsapp. De ce? Dacă pleci din Republica Moldova sau România în Zimbabwe sau în altă țară, prin sistemul nostru vei avea acces la telefon. Fiscul, banca sau vecinul de jos pe care l-ai inundat nu te sună prin Viber sau Whatsapp, te sună pe telefon.”

Alternativa roamingului i-a costat până acum în jur de 100 de mii de dolari. Nu au ieșit încă în profit, dar au planuri mărețe pentru 2018.

„În acest moment sunt cinci agregatori prin care noi lucrăm și care ne prestează nouă acoperirea în 164 de țări.

Am ajuns în momentul în care trebuie să decidem: lucrăm tot cu acești prestatori sau mergem la fiecare operator în parte.

Acum suntem în discuții cu un operator indian și cu câțiva din Europa. Am înțeles că soluția noastră ar fi indicată și pentru companiile transportatoare sau pentru cele care produc echipamente.

Soluția noastră ar fi interesantă pentru ei, deoarece ar permite să ai conexiune de date peste hotare, la prețuri mici. Sunt deja într-un beta test cu un producător de module de comunicare care se integrează în drone industriale.

Ei testează acum cum funcționează în Australia, în Oceania, în America și Marea Britanie.

Așteptăm să pornim în comercial aceste proiecte și sperăm să ne recuperăm investițiile în mai puțin de un an de zile”, afirmă fondatorul AVO. ●

Mihaela Ursu



IONUȚ PĂTRĂȘCOIU, FLOCA:

Vrem să-ți mutăm prietenii din online în offline

Este prima aplicație dedicată exclusiv #friending-ului, după cum o definesc fondatorii, iar numele este prescurtarea sintagmei „friendly location”.

„Am pus tehnologii existente la lucru, în feluri noi”

Ionuț Pătrășcoiu și **Alexandru Holicov** sunt cei doi ieșeni fondatori ai startup-ului ce își propune



să intre în lumea dominată de Whatsapp sau Viber.

„Trăim într-o lume în care oamenilor li se induc ideea că au foarte mulți prieteni, iar noțiunea de prietenie s-a diluat foarte mult în ultimii ani. Spunem că avem prieteni mulți dar, dacă este vorba să ieșim în oraș, uneori ne este dificil să o facem într-un grup mai mare. Spunem că suntem prietenoși, dar prietenii «se cer» și «se aprobă» la un nivel care nu mai are aproape nici o însemnătate.

Floca elimină această falsitate indusă în ultimii ani. **Floca** este despre prietenia reală, manifestată în realitate, cu gesturi care nu au cum să existe online”, ne spune **Ionuț Pătrășcoiu**, CEO al startup-ului.

Cea mai mare problemă a aplicațiilor actuale este ca nu ne conectează în mod simplu cu oamenii din jurul nostru. Iar autorii aplicației consideră că misiunea

Floca este o aplicație disponibilă global, iar strategia noastră este să o lansăm întâi în Europa, la Madrid

Ionuț Pătrășcoiu

lor este de a conecta oamenii în viața reală.

„La aplicația noastră lucrurile sunt foarte simplificate – o aplicație compusă din 3 slide-uri; în slide-ul 1 putem vedea locația în timp real a prietenilor tăi, cu posibilitatea să aleg eu cine vreau să mă vadă, în slide-ul 2 avem chat-ul unde comunicăm cu prietenii noi sau actuali și în slide-ul 3 sunt oamenii din jurul nostru care folosesc aplicația, aici având posibilitatea să cunoști prietenii noi”.

„Am pus tehnologii existente la lucru, în feluri noi. Elementul diferențiator al aplicației noastre este aceasta combinație de trei elemente: localizare, chat și conectarea cu oamenii din jurul tău, din proximitatea imediată”, completează Ionuț.

Autorii aplicației sunt de părere că **Floca** este tehnologia care încurajează prietenia reală și petrecerea timpului împreună în realitate. Targetul aplicației este constituit, în principiu, din tinerii până în 20 de ani.

Proiect accelerat cu ajutorul celor de la IntelligentBee

Ionuț Pătrășcoiu: „Dupa un drum lung și plin de provocări, de aproape 3 ani de zile, în care am făcut mai multe versiuni ale aplicației, cu o echipă care se extinde mereu, am reușit

într-un final, care este de fapt doar începutul, să punem aplicația la treabă, online”.

Cu toate că aplicația nu a fost promovată, aceasta a început să fie deja descărcată și utilizată.

„Suntem pregătiți pentru provocarea de a intra în lupta cu aplicații asemănătoare. Avem o strategie pe care o urmăm, avem parteneri care ne sprijină și investitori care ne provoacă”.

Proiectul a fost accelerat și consolidat în momentul în care **Costi Teleman**, fondatorul și CEO de la firma ieșeană **IntelligentBee**, a fost de acord să se implice, motivând că vrea să vadă și un startup românesc din lași că reușește.

„Am semnat contractul cu firma lui Costi, care ne oferă tot suportul tehnic, și în sfârșit

lucrurile merg bine pe partea de development”.

Floca este o aplicație gratuită pentru utilizatori. Acum este în faza de testare pe mai multe grupuri de oameni, în câteva luni va pune la dispoziție și public chat-ul, focusat pe grupuri sociale. Monetizarea va veni din servicii extinse, studiul userilor după lansare îi va ajuta să definească mai bine acest proces.

„**Floca** este o aplicație disponibilă global - mai adaugă **Ionuț Pătrășcoiu** -, iar strategia noastră este să o lansăm întâi în Europa, la Madrid. Suntem conștienți că intrăm pe o piață globală cu bugete de marketing imense, dar avem și noi șansa noastră”.

Redacția **PIN**magazine





Cum se face un exit? Un dialog cu un antreprenor cu două vânzări de startup-uri la activ, despre capcanele ieșirii dintr-un business profitabil

RĂZVAN GÎRMACEA:

„Când nu mai pot aduce plusvaloare businessului, mă opresc și fac exit”

Răzvan Gîrmacea este un antreprenor ieșean foarte prolific, implicat acum în dezvoltarea a două startup-uri personale, competitive.business și cross.promo, după ce recent a ieșit din alte două businessuri, cu profit semnificativ. Cunoaștem cu toții foarte mulți antreprenori care pornesc startup-uri, dar sunt foarte puțini cei care se pot lăuda că au și scos profit din vânzarea businessurilor, mai ales dacă acestea au fost pornite din start cu acest scop.

„Când vreau să învăț ceva nou, fac un business”

„Edukid a fost al 34-lea proiect online personal. Cred că am avut o înclinație mai mare spre antreprenariat, preluată de la maica-mea, care pe vremuri deținea o firmă. În clasa a două, am copiat dintr-o carte primul program, cu 600 de linii de cod în Qbase. În clasa a șaptea, mergeam deja cu maică-mea pe la firme și instalam rețele de calculatoare. Iar într-a XI-a mi-am făcut singur o sală de calculatoare. Din anul III de facultate am descoperit lumea SEO, care m-a fascinat imediat și complet, iar de atunci asta fac”, deschide Răzvan discuția.

Anii de masterat au fost de fapt triggerul real pentru viitoarea activitate de antreprenor.

„Până la acel moment făcusem vreo 300 de site-uri, dar niciodată nu lucrasem pe e-commerce. Iar la mine funcționează o regulă – dacă vreau să învăț ceva, fac. Și de obicei învăț pe banii mei. Am vrut să învăț e-commerce, am făcut un business în domeniul asta”, ne spune Răzvan.

„Și nu am fost niciodată atașat de un business. Mă interesează cum funcționează partea de business, nu ceea ce fac. Trebuie să mă simt eu confortabil în domeniu, atât. Nu mă motivează banii”.

Calitatea care îl face să aibă pe un antreprenor să aibă succes?

„Să pornești de la bun început cu ideea că vei eșua. Să te aștepti la pierderi, să ai o anumită mobilitate mentală pentru a face față provocărilor. Riscul calculat – nu te întinde mai mult decât ți-e plapuma. Și tot timpul am în minte clientul ideal. Dacă el există, businessul meu trebuie să ajungă la el!”

Greșeli mari?

„Lipsa de focus. Cred că aș putea fi mult mai sus dacă nu m-aș demotiva uneori. Când ești singur, solo-antreprenor, faci față la multe eșecuri dar la un moment dat începi să ai unele dubii, să stai uneori și o săptămână fără să faci nimic, ești out. În Lisabona lucram 12 ore pe zi pentru că eram înconjurați de antreprenori. Am încercat să am parteneri de business, dar se pare că nu prea mi-a ieșit!”

Filosofia antreprenorială proprie, într-o frază?

„Nu sunt implicat emoțional în ceea ce fac. Businessul este business. Nu iubesc produsul meu, îl fac cum vrea clientul – clienții mă motivează foarte mult. Și îmi place să aduc plusvaloare. Când acest lucru nu mai e posibil, mă opresc. Și sunt dispus să pierd. Nu caut câștig, caut să învăț.” ●

A ales o nișă pentru viitorul magazine online – jocurile educative pentru copii, sub brandul **Edukid**. Pe măsură ce se dezvoltă, afacerea devenea tot mai mult offline, stocurile creșteau, dar faptul care îl demotiva cel mai mult pe Răzvan era că nu mai putea îmbunătăți produsul,



nu mai simțea că poate adăuga valoare. Când l-a vândut, avea în jur de 50 de comenzi pe zi.

Cum se calculează uneori o valoare de ieșire

Răzvan: „Doream să concurez pe o piață internațională, să capăt alte dimensiuni, așa că atunci când am avut o ofertă bună, am vândut magazinul online. L-am vândut cuiva care avea un magazine de jucării offline și își dorea o extindere pe net. Cum a fost măsurată valoarea afacerii? Am luat în calcul cât l-ar costa pe el să-și facă magazinul – el cumpăra de la mine un magazine online funcțional, poziționarea pe piață, expertiza de management, timpul câștigat (cam de doi ani), brandul. Prețul trebuia să se așeze cam în această zonă – să-i convină mai mult să cumpere de la mine decât să se apuce personal de treaba asta”.

O nouă afacere de nișă

În 2011 noiembrie a lansat o altă afacere care urma să fie de succes – **Monitor Backlinks**, inițial sub numele de **Bcklinks.com**. Lansat la București, a câștigat locul 2 la un Netcamp, prezentând o variantă beta.

„Politica Google e simplă – 80 la sută din poziționarea ta în Google Ranks e dată de numărul și calitatea linkurilor care duc către tine, numai că acestea trebuie să fie naturale, nu ai voie să le cumperi, ca să nu păcălești algoritmul.”

Cu **Monitor Backlinks** am dezvoltat o funcționalitate foarte nișată – să fii anunțat când expiră un link către site-ul tău (pus de alte site-uri, de bloggeri etc) sau să te avertizeze când ți-a fost scos un link sau a fost dezactivat prin opțiunea no follow. Atât”.

Finalist la **How To Web 2012** la București, a fost remarcat de **Bill Liao**, de la fondul de investiții **SOS Ventures**, unul dintre cele mai mari fonduri de investiții din lume. Înțelegerea a fost parafată după numai 15 minute de discuții (pe skype) – investiție de câteva zeci de mii de euro pentru o parte din acțiunile firmei.

„Toți investitorii cu care am discutat la București mă întrebau de market size și de cifra de afaceri maximă. Eu le spuneam că pot ajunge, în cazul ideal, la venituri de 10 de milioane de dolari pe an. Toți îmi spuneau același lucru, o să trăiești bine, dar nu e interesant. Eu mă miram – ce naiba, 10 de milioane nu e suficient? Dar în mintea lor era un startup gândit prea mic. În general,

viitorul unui startup este dat de cât de îndrăzneț este antreprenorul.”

Două puncte de cotitură

Concurența lui Monitor Backlinks era destul de dură – un exemplu este **moz.com**, care avea peste 400.000 de clienți SEO profesioniști, 200 de angajați și venituri consolidate de 2 milioane de dolari pe luna. „Te gândești că un monstru ca moz.com, dacă ar dori, mi-ar replica ideea în două săptămâni și m-ar scoate din business. Dar uite că nu e chiar așa, ca să faci ce făceam eu le-a luat aproape 3 ani”

Partea cea mai grea cu deal-ul investițional a fost estimarea de venituri – ce cifre pun? Trebuia să lucrez full time și planul era pe 18 luni. Făceam 250 de dolari pe lună (abonament de 10 dolari), fapt care nu i-a deranjat deloc – dacă ai 2-3 clienți, e suficient, asta arată că ideea ta e validată.

„Ei îmi cereau să ajung la 4.000 de euro pe lună la finalul celor 18 luni, cam 400 de clienți. Li s-a părut la limita de jos, dar au acceptat.”

În 18 luni, **Monitor Backlinks** a ajuns la 4000 de euro pe lună, dar a fost foarte greu. Startup-ul a ajuns între timp la un accelerator din Lisabona, pe un program guvernamental, fără cedare de equity.

„Acolo au vrut automatizare completă și grafice, eu până atunci foloseam tabele. Am ajuns la etapa când am automatizat totul, introducând pe platformă linkurile, cu integrare Google Analytics. Graficele îți arătau cum crește site-ul în Google, în funcție de linkuri. Acesta a fost un turning point. Unii clienți foloseau Monitor Backlinks numai ca să verifice munca agențiilor de marketing pe care le angajaseră, dacă acele agenții au eficiență sau nu”, ne spune Răzvan.

Apoi a adăugat analiza competitorilor, acesta a fost al doilea turning point. La episodul Lisabona, firma atinsese 1.000 de euro venituri pe lună. După un an, avea deja 10.000 de euro venituri lunar.

După discuții, Răzvan a decis că nu mai are nevoie de investiții suplimentare, costurile se plafonaseră, echipa ajunsese la 6 inși, iar veniturile creșteau predictibil. În perioada de creștere, a renunțat la salariu timp de 9 luni ca să

● competitive.business

monitorizează activitatea online a concurenței, ce pagini se modifica sau se creează, ce postează pe social media și monitorizează inclusiv ce mail-uri trimit. Din cauza clauzelor restrictive date de exitul de la **Monitor Backlinks**, noua firmă a lui Răzvan Gîrmacea nu mai poate opera cu linkuri. **competitive.business** este în etapa de public beta, cu useri reali. Investiția până la acest moment a fost de 35.000 de euro.

● **Cross.promo** – activitate de cross-promotion, cu o investiție până la acest moment de 100.000 de euro. SaaS, cu abonament, cu taxare pe mailul trimis. A fost creat un marketplace de firme care vor cross-promotion, iar noul startup oferă acces la această piață și asigură procesul de livrare.



poată angaja pe cineva de care avea nevoie pe content și marketing.

„Mi-a luat 6 luni să-i conving să fac exit”

„SaaS-urile cresc foarte greu, au nevoie de un timp de amorsare de minimum doi ani. Când am ajuns la 10.000 euro, drumul era clar, după încă un an ajunsesem la 20.000 de euro. Nu mai aduceam plusvaloare, pro-

dusul era la maturitate, nu mai vedeam nici o provocare, moment în care am început cochetez cu ideea de exit.”

Dar investitorul își dorește să mori cu proiectul de gât – ori moare proiectul, ori faci IPO, ne spune Răzvan. Nu puteam să scot bani din firmă. Pe ei nu îi interesau dividendele, ci să nu iei salariu mare și să reinvestești toți banii. Singura soluție de a ieși din acest blocaj era exitul. Mi-a luat 6 luni să-i conving.

A doua zi de la decizia de exit, aveau deja 4 clienți dornici de cumpărare. În UK operează 2-3 brokeri mari de site-uri și platforme, unii specializați numai în SaaS-uri, dar sunt și foarte mulți buyeri care au o singură activitate – cumpără SaaS-uri care au cifra de afaceri între 1 milion și 5 milioane de dolari și le cresc pentru revânzare.

Totul devine un business de management. Antreprenorii care au pornit inițial startup-urile nu mai au capacitatea și expertiza de a duce afacerea mai departe, să o scaleze, așa că preferă de multe ori să vândă și să iasă.

„Înainte să semnezi contractual cu un broker, îți recomandă o sumă la care ai putea să vinzi, dar suma finală o stabilești tu. Valoarea de piață a SaaS-urilor este de 3 – 5 ori profitul operațional anual, așa se calculează.”

Au aparut probleme în relația cu brokerul pe parcursul vânzării.

„În ultima zi le-am spus: gata, nu mă vreau să fac exit, nu îmi convin condițiile. Au venit imediat fondatorii firmei de brokeraj, pentru că eram foarte supărat, nu mi se asigura un preț de vânzare corect. Puteam schimba și broker-ul, puteam să fac vânzarea și singur, pe site-uri specializate de vânzare de platforme mari. Dar mă cam săturasem de tot și până la urmă am semnat contractul de vânzare.

Trebuie să luați în calcul că aveți de plătit o grămadă de taxe la vânzarea startup-ului. Faceți-vă calculele dinainte: taxa pe vânzare de asset pe firmă, taxa pe venit pe persoană fizică + altele. Pentru că startup-ul a fost înregistrat în Irlanda, am plătit impozitele acolo, care sunt peste 30% din valoarea vânzării, în România ți se aplică impozitul pe venit și multe altele.” ●

DR



SECȚIUNEA

Management & Dezvoltare



De la stânga la dreapta, fondatorii TBNR (The Best Never Rest): Andrei Postolache, Florin Cardașim, Gabriel Enea, Cristi Bârlădeanu, Dan Nicola, Bogdan Băianu

TBNR ACCELERATOR IAȘI

6 startup-uri selectate, primul contract semnat: **Nifty LAS**

„Programul nostru de accelerare își propune să dea echipelor «shape and focus» pe ideile lor de business și să le transforme în startup-uri credibile”

Kickoff și Investiție de **33.000 de euro**

TBNR este un accelerator de startupuri de high tech din Iași, fondat de 6 parteneri, cu susținerea a 21 de investitori și 19 mentori și cu un buget de investiții de **140.000 de euro**, colectați din mediul local.

Recent, **TBNR (The Best Never Rest)** a avut „lovitura de început” în care a prezentat startup-urile selectate în luna ianuarie și februarie pentru a face parte din programul de mentorat și accelerare pe anul 2018. Au fost aduse pe scenă:

- **Nifty LAS**, soluție enterprise de learning administration
- **RedSuns**, drone de cartografiere & hardware/ sw shop inovativ
- **AMAP**, soluții industriale din zona SCADA, smart metering, energy efficiency
- **Trip & Treat**, platformă de turism medical inbound și outbound
- **Oaza Mamelor**, marketplace pentru servicii de wellness pentru mame în perioada sarcinii și după naștere
- **MKBH**, aplicație de relație de cuplu

Primul care a semnat pentru o primă rundă de finanțare de **33.000 euro** este **Nifty LAS** – o platformă dedicată departamentelor de training din companiile mari, ce le-ar permite optimizarea activităților repetitive de training și educație.

Folosirea platformei ar duce astfel la „automatizarea” sutelor de sesiuni de training ce au loc anual în companii, la reducerea costurilor acestor activități prin eficientizarea rezervărilor, la anularea redundanțelor de organizare – **pe scurt, limpește și oferă maximă eficiență în domeniul de training și educație.**

Sesiune **deschisă** de înscrieri

Chiar dacă, în 2018, ianuarie-februarie a fost perioada de selecție, iar martie-septembrie va fi perioada de accelerare, **TBNR nu își propune să aibă sesiuni fixe de selecție**, lăsând tot timpul ușa deschisă întreprinzătorilor ce își doresc să intre în mecanismul de accelerare ce se întinde pe durata a 6 luni, timp în care fiecare echipă va beneficia

“TBNR nu este o «școală» de antreprenorat, în sensul că noi nu oferim cursuri sau teorie, noi oferim un program de accelerare intensiv și aplicat pentru acele echipe a căror ambiție nu e să dezvolte business-uri cuminiți, ci care doresc să zgârie puțin status quo-ul, să zgâlțâie barca, să facă niște valuri.

Andrei Postolache

de un coach dedicat, ce o va însoți pe întreaga perioadă a dezvoltării, în timp ce mentorii apar și ajută la momentul necesar.

Periodic, vor exista **Demo Days**, în care cei aflați în program vor prezenta publicului progresele făcute și de a beneficia de atenția unor eventuali mentori sau investitori.

Ce caută TBNR?

„Nu căutăm idei, căutam startup-uri – au declarat fondatorii TBNR. Nu avem nevoie de întreprinzători de week-end, oameni care lucrează deja în companii, dar se mai prostesc cu startup-uri de duminică. Nu sperăm să fiți perfecți, ci să aveți suficient cât să ne faceți pe noi să considerăm că meritați efortul și banii.”

Caută startup-uri care să aibă o echipă rezilientă, cu hard skills pe ceea ce și-au propus să facă, cu o idee care să fie scalabilă, cu potențial de dezvoltare exploziv, care să permită realizarea rapidă a unui MVP care să poată fi testat, și în general **startup-ul să fie un business**, care să genereze un produs pentru care să existe piață validată și clienți reali.

Programul nostru de accelerare – spun cei de la TBNR - își propune să dea echipelor „**shape and focus**” pe ideile lor de business și să leMwelkria transforme în startup-uri credibile.

TBNR nu va investi în toate startup-urile selectate pentru accelerare, ci numai în unele dintre ele, iar **participarea în equity nu va fi mai mare de 3% pentru suma maximă de 30.000 de euro pentru fiecare echipă.** ●

“
Când am ales numele «The Best Never Rest» nu ne-am gândit noi, cei 6 membri ai echipei. Ne-am gândit la susținătorii noștri, ne-am gândit cei care ne-au ajutat, și ne-am gândit cel mai mult la startupurile pe care vrem să le găsim și să le ajutăm să-și atingă potențialul.

Andrei Postolache



ANA CHIRIȚA, TEKWILL CHIȘINĂU:

Trebuie să ajungem să exportăm produse tehnologice, nu doar oameni

Ana Chirița este director executiv al Asociației Naționale a Companiilor din Domeniul TIC și Senior Project Manager Tekwill Moldova.

ATIC întrunește 45 de companii din sectorul tehnologiilor informaționale și comunicațiilor. Asociația are drept scop consolidarea competitivității industriei și promovarea acesteia în calitate de factor cheie al creșterii economice a Republicii Moldova.

Pe plan internațional, ATIC promovează sectorul ca partener de încredere și totodată răspunde necesităților clienților interesați de outsourcing.

Iar Tekwill este un „produs” ATIC, o platformă care aduce mai aproape de oamenii din IT programe și oportunități de dezvoltare.

Din 2000 de absolvenți anual, doar 25 % confirmă

Infrastructură există, legislația începe să „lucreze” în favoarea industriei IT, lipsesc însă specialiștii. Cei rămași pe piață se orientează mai mult spre servicii, dar valoarea adăugată o aduc totuși produsele.



Ana Chirița

Chiar dacă putem spune că în ultimii ani tot mai mulți tineri sunt interesați de IT, o bună parte din ei ies nepregătiți de pe băncile universităților.

Deși sistemul oferă cam 2000 de absolvenți pe an, angajatorii sunt entuziasmați doar de 25 la sută din ei.

Există o prăpastie între ce învață tinerii la lecțiile de informatică și ceea ce se cere pe piață?

„Lipsa specialiștilor este una dintre cele mai mari probleme pe care le avem în domeniu. Și calitatea de multe ori lasă de dorit. Și aici nu mă refer la componenta tehnică, aici ne pricepem, tinerilor le lipsesc abilitățile.

O companie investește de la 3 la 6 luni în pregătirea unui specialist, pentru a fi ready to be involved în proiecte și procese.

Aici vorbim despre foarte mult lucru practic. Deprinderile astea trebuie învățate încă din școală, acolo se pune baza de cunoștințe peste care se poate «construi» în universitar.

Mulți copii au frică de științele exacte, chiar dacă știu că se descurcă. De câțiva ani, noi încercăm să-i ajutăm prin robotică, prin jocuri interactive să își găsească vocația”, afirmă Ana Chirița.

5000 de copii învață robotică

ATIC a implementat „**ROBOCLUB**”, programul național de studiere a **Roboticii**. Peste 5000 de copii din 112

Creștere de 8 ori în 4 ani

Strategia de competitivitate în domeniul TIC din Republica Moldova estimează către anul 2022 o creștere de **8 ori** a cifrei de afaceri în industrie, de la **70 de milioane de dolari** până la **560 de milioane de dolari**, o creștere de 8 ori și a volumului exportului produselor și serviciilor, de la 48 de milioane până la 380 de milioane de dolari. Și numărul companiilor ar urma să crească până la 800. Proiectul strategiei a fost elaborat în 2013 și urmează să fie implementat încă patru ani. ●

instituții educaționale din Republica Moldova sunt mai aproape acum de tehnologii și inginerie.

Se încearcă creșterea numărului specialiștilor și prin promovarea alegerii unei cariere în IT. Mii de tineri au fost informați privind oportunitățile, beneficiile și perspectivele pe care le asigură o carieră în acest domeniu.

În ultimii 2 ani, 2500 de tineri au fost implicați în evenimente precum: ICT Career Orientation (doar aici peste 600 de studenți de la universități, colegii și școli profesionale au discutat față în față cu reprezentanți a 13 companii de IT), Women in ICT, Junior Initiative Leadership Program.

„Dacă vorbim de educație, Tekwill este o platformă în acest sens. Peste 10 mii de tineri au fost antrenați în programe educaționale. Avem și 20 de programe pentru copii.

Recent a fost lansat programul After School Tech Challenge, bazat pe robotică, programare, imprimare 3D. Și vom continua să creăm oportunități și în 2018. Avem în lucru mai multe proiecte.

Înțelegem că trebuie să ieșim și în raioane cu mai multe programe, din păcate pentru a dezvolta această rețea sunt nevoie de investiții locale, trebuie să existe deschidere și din partea comunității de acolo”, menționează Senior Project Manager Tekwill.

Recent, ATIC a lansat „**Tekwill Ambassador Program**”, un alt proiect educațional, care are drept scop ajustarea educației în domeniul TIC la cerințele actuale.

Prima rundă a programului - „**UTeach**” - se adresează cadrelor universitare care predau specialități TIC. Profesorii vor putea veni cu programe inedite de in-



ATIC a implementat „ROBOCLUB”, programul național de studiere a Roboticii.

struire, proiecte extracurriculare care să revigoreze calitatea instruirii.

Pentru implementarea conceptului, celor 10 lectori li se va oferi câte 1.000 de dolari.

Și programul **Workforce Development** vine în susținerea celor pasionați de IT. Cursul servește ca pornire pentru cei care vor să programeze sau să administreze bazele de date.

Pe lângă programe se depun eforturi și pentru a susține inovația și antreprenoriatul.

„Ne aghățăm de orice oportunitate pentru a o transforma într-o investiție bună. Ideile și proiectele noi aduc suflu și atrag ca un magnet tinerii.

Vom continua să punem accent și pe antreprenoriatul tehnologic așa cum am făcut-o în 2017.

Am oferit peste 50 de mii de ore de instruire și consultanță tinerilor dornici de a lansa produse inovative. 150 de echipe au fost susținute, iar startupurile antrenate în inițiativele desfășurate au reușit să acumuleze ulterior investiții de peste 800 de mii de dolari”, afirmă Ana Chirița.

Sub egida ATIC, în 2017 au fost realizate 15 inițiative de lobby și advocacy care

au vizat cadrul legislativ pentru industria TIC și aspecte juridice de importanță majoră pentru companii. Lipsește încă un sistem de protecție când vorbim despre drepturile intelectuale. Și statisticile sunt îngrijorătoare în acest sens.

Republica Moldova este fruntașă în topul țărilor unde programele de calculator sunt piratate. Este o problemă serioasă pentru producătorii de conținut.

„Vom continua să punem în discuție politica bugetar-fiscală, drepturile de autor, datele cu caracter personal. Și legea privind parcurile virtuale mai necesită ajustări și îmbunătățiri.

Avem și strategia de competitivitate în sectorul TIC, care este pusă pe rol. Analizăm legislația și venim dacă este necesar cu propuneri către Guvern. Avem o colaborare strânsă, anume pentru a face mediul atractiv pentru investitori”, afirmă directorul ATIC.

În noiembrie, anul trecut a fost creat primul fond de investiții al startup-urilor din Republica Moldova, **Seed Fund**, dar și prima comunitate de investitori locali **Moldovan Angel Network**. Ce așteptări pot avea de la aceste platforme cei care vor să-și scoată în lumina reflectoarelor ideile?



„Suntem încă în perioada de coagulare. În curând, cele două platforme vor constitui surse reale de finanțare.

Pe lângă bani, vor aduce și know-how, conexiuni, clienți. Fondul va dispune pentru început de 200.000 de euro.

De resursele financiare vor beneficia cam 10 startupuri. O echipă va putea primi până la 30.000 de euro. Pentru start-up-urile care sunt la început, acești bani sunt ca o asigurare până reușesc să aducă produsul pe piață. Dacă vorbim despre Moldovan Angel Network, suntem în discuții cu oameni de afaceri.”

Se împlinște un an de când Republica Moldova are **Centrul de Excelență „Tekwill”**. Este limpede că a avut un impact colosal pentru industria IT, a devenit practic „centrul de greutate” al tehnologiilor informaționale, a reușit într-un timp relativ scurt să găzduiască zeci de evenimente de importanță națională și internațională, a creat un flux permanent de specialiști, mentori și investitori.

„Tekwill a devenit locul în care IT-ul se întâmplă. Noi nu acceptăm evenimente non-IT, noi nu acceptăm programe non-IT, este chiar centrul de dezvoltare a IT-ului.

Sper că li se asociază oamenilor cu noțiunile de colaborare, deschidere, oportunități. Este în sine un «organism viu».

Acum suntem pe local, dar ideea ar fi ca noi să devenim un hub pentru cei din regiune. Vrem să ieșim și pe internațional, noi credem că putem.

Tekwill este mai mult decât un loc, este un program complex de susținere, de impulsare a sectorului IT.

Noi trebuie să înțelegem că lumea digitală este globală, respectiv este nevoie să facem față acelor provocări și să fim conectați la lume,” declară Ana Chirița.

„Republica Moldova trebuie promovată ca o destinație IT”

„Vom continua să punem accent pe market development. Dacă ne uităm în regiune, devenim din ce în ce mai atractivi pentru a face IT.

Investitorul vede că are o legislație care îl avantajează, un mediul fiscal favorabil, infrastructură dezvoltată în domeniul telecomunicațiilor, deci riscuri diminuate pentru a face bussines.

lar promovarea Republicii Moldova ca mediu atractiv pentru domeniul IT poate fi realizată doar prin efortul comun al sectorului public, companiilor private și partenerilor de dezvoltare,” menționează Ana Chirița, director ATIC. ●

Ce se va întâmpla în 2018?

„În 2018, vom găzdui un șir de evenimente interesante pentru comunitatea IT.

Începem din martie cu **Traction Camp**, o oportunitate inedită pentru antreprenorii din domeniul IT. După ce a făcut furori în Silicon Valley, Ucraina, Georgia și Macedonia, programul ajunge și la Chișinău.

Traction Camp va dura 3 zile, timp în care va aduce în fața it-iștilor de la noi experți valoroși de la cele mai promițătoare startupuri din Europa. Se va discuta despre pitching, MVP, marketing, dezvoltarea afacerii, strategii de business, Growth Hacking, atragerea investițiilor.

Cei care vor avea cea mai bună idee pentru implementare vor merge pentru două săptămâni în SUA. Acolo vor avea parte de mentorat, vor interacționa cu alți startup-eri, vor cunoaște investitori și vor participa la **Techcrunch Disrupt San Francisco** – unul dintre cele mai importante evenimente din domeniul startupurilor din lume.

Avem câteva conferințe pe partea de jocuri, cred că vom ajunge și la Web Summit în Lisabona.

Mereu când vedem o oportunitate, încercăm să ne conectăm și noi. În aprilie, mai, septembrie vom da start programelor pe verticală. Gândim și proiecte de conectare cu alte sectoare apropiate domeniului.

Vedem oportunități, inclusiv în Internet of Things. Posibil să propunem ca subiecte de implementare IT în industria viti-vicolă sau medicină. Vrem să îmbunătățim astfel sferele apreciate ale Republicii Moldova.” ●

MU

Să îi facem pe oameni să vorbească

Retrospectiva sau cea mai controversată întâlnire din Scrum sau momentul când discuți despre lucruri incomfortabile într-o echipă sau când oamenii își dau feedback

Oamenii acceptă mai ușor păreri legate de acțiunile lor decât de personalitatea lor

Toate aceste „sau”-uri stau în jurul comunicării și comunității, a oamenilor și ideilor lor.

Unele idei sunt greu de digerat - atunci când le auzi simți că te atacă personal și devii egocentric deoarece „este vorba despre tine”.

Înțeleg că atunci când cineva îți spune, de exemplu, că ești leneș, te simți ofensat pentru că ți-a atacat personalitatea, care se schimbă cu greu. Dacă, în schimb, îți atrage atenția că ai depășit deadline-ul și apoi îți explică de ce l-a deranjat - că nu ați terminat ce v-ați propus ca echipă - probabil că îți vei asuma mai ușor feedback-ul.

Oamenii acceptă mai ușor păreri legate de acțiunile lor decât de personalitatea lor. Acesta e primul mod în care îi faci pe oameni să se deschidă. Această abordare este validă atât pentru feedback-ul negativ, cât și pentru cel pozitiv.

Cum câștigi încrederea?

Dacă dorești să oferi un feedback negativ, care să fie acceptat de către celălalt, este important să îi câștigi mai întâi încrederea. Pentru a câștiga încrederea echipei tale, de exemplu, trebuie îndeplinite 3 condiții:

- să te ții de promisiune față de echipă
- echipa să asculte activ



Mircea Serediuc
Delivery Manager Levi9



- să încurajezi acțiunile care aduc plus echipei.

Atunci când cele 3 condiții vor fi îndeplinite, membrii echipei vor fi încurajați să își exprime ideile în retrospectivă. Nu vei mai avea membri ai echipei care tac, se uită în pământ și numără firele din mochetă.

Acesta este motivul pentru care tu, ca Scrum Master, trebuie să observi stadiul dezvoltării echipei tale. De multe ori se sare peste retrospectivă în detrimentul proiectului - interesul clientului este finalizarea proiectului, nu dezvoltarea echipei tale însă aceasta este, din perspectiva mea, o greșală pe care un Scrum Master bun ar trebui să o evite.

„O oră de development e mai importantă decât calibrarea echipei!” Niciodată nu am văzut astfel lucrurile, însă aceasta pare să

fie perspectiva multor echipe care aleg să dea skip retrospectivei.

Cele cinci stagii de dezvoltare a unei echipe

Iată de ce m-am gândit să prezint o abordare foarte pragmatică a dezvoltării echipei:

În 1965, **Bruce Tuckman** a dezvoltat o teorie prin care spune că orice echipă are 5 stagii de dezvoltare dintre care eu consider relevante doar 4: **Forming-Storming-Norming-Performing**.

Tuckman folosește două axe – eficiența echipei și performanța acesteia. Eficiența este o combinație între experiență, cunoștințe și stare emoțională.

● Forming - Formarea echipei

În fază inițială, cea a formării, toată echipa este entuziasmată, nivelul energiei este ridicat. Atunci se pun primele lucruri la punct, echipa se pregătește pentru primele provocări.

În această fază, se discută mult despre viziune și valori.

Aici recomand un tip de retrospectivă bazată pe: **People/Process/Technology** (People –valorile comune/viziune a proiectului/ ce vrem să vedem în echipă-baza echipei) / **Process** (Cum aplicăm Scrum, obiceiuri pe care dorim să le adoptăm ca echipă ex. dimineața ne bem cafeaua împreună) / **Technology** (ce tehnologie folosim, ce documentație folosim)

Conduent formează lideri

O echipă de „Millennials” din Iași conduce multe din operațiunile unui gigant în Europa

În ultimul timp am abordat tema viitorului în companie și am descoperit o viziune curajoasă, plină de încredere, de pasiune și de optimism.

S-a conturat un tablou al Iașului în 2028: un oraș verde, metrou, artiști care repetă partitură în drumul spre operă, alimentare electrică dar și GPL; zgârie nori dar și parcuri de joacă, multe biciclete dar și elicoptere, o lume a contrastelor, cum o știm astăzi, dar a viitorului și a tehnologiei.

La Conduent ne place să spunem că „venim din viitor” – de acolo de unde apare ultima generație de tool-uri și gadgeturi, cea mai nouă tendință în managementul talentului, cele mai noi canale de interacțiune, metode de educare a inteligenței artificiale și multe alte inovații care pentru mulți par a fi desprinse din filmele SF.

Acest „viitor” la cele mai înalte standarde ne oferă opțiuni, ne deschide orizontul spre lucruri noi și spre lumea întregă.

Experimentăm și în viață reală ceea ce concepem la nivel virtual atunci când călătorim peste oceane sau Canalul Mânecii și suntem fascinați de acuratețea cu care sunt puse în practică serviciile noastre.

De la fluidizarea traficului pe autostrăzi, monitorizarea pacienților, atragerea și motivarea angajaților și până la administrarea unor cazuri de drept comercial, juridice, toate serviciile sunt soluții integrate ce răspund nevoilor clienților noștri.



Irina Butnaru

WFA Services & Operations Support Lead
Global HR Outsourcing
Conduent Human Resource Services



Și cum ar putea acest „viitor” fi mai frumos și mai interesant dacă nu susținut de o echipă tânără, plină de pasiune, optimism și curaj, o echipă care învață zi de zi cum să lucreze cu tehnologia folosită în Iași poate în 2028... și să rămână relevantă în fața automatizării...?

O echipă de „Millennials” din Iași conduce multe din operațiunile unui gigant în Europa, fiind la fel de pregătiți ca omologii din birourile marilor puteri ale lumii.

Dacă acum 12 ani, când mi-am început cariera la Conduent, nu îmi imaginam că la Iași ar putea exista corporații în viitor, că asemenea giganți ar putea să ne treacă pragul, astăzi conduc o echipă de manageri în cea mai mare companie de interacțiuni digitale din lume, coor-

donând servicii pentru companii de mărime similară, călătorind nu numai în spațiu, ci și în timp.

De atunci am tot descoperit o lume fascinantă, o paletă de servicii care întrec orice imaginație, modalități de interacțiune inedite și o cu totul nouă abordare a managementului și leadershipului

De-a lungul acestor ani, aceeași companie s-a reinventat și eu odată cu ea.

Am evoluat împreună, am crescut oameni, am devenit o echipă care s-a conturat tot mai frumos; am cucerit lumea alături de Conduent, am depășit bariere și mi-am depășit personal orice limite!

Entuziasmul cu care am pornit la drum, răbdarea pe care mi-a format-o această companie, educația pe care mi-a oferit-o necondiționat, experiențele trăite și recunoașterea permanentă stau la bază formării mele că lider.

Făcând parte din această generație de Millennials, respir schimbare, mi-o doresc și o provoc. Îmi place noul și am învățat să nu îmi mai fie frică de ce aș putea învăța. Am început să îi văd partea pozitivă, să mă las purtată de ea și să iau cu mine tot ceea ce este prețios și merită păstrat.

Întotdeauna am avut o pasiune pentru tot ceea ce este legat de motivație și **Conduent mi-a oferit contextul și libertatea de a experimenta, de a pune în practică noi programe de dezvoltare, de educare a talentului**, Conduent fiind

nu numai o sursă de inspirație, dar și de validare.

Sprrijinul și modelarea oricăror inițiative este cheia succesului în orice companie și în toți acești ani am avut parte de încurajare și de susținere, motivându-mă să cresc, să învăț, să mă modelez și eu și să devin ceea ce am devenit astăzi.

M-am asigurat întotdeauna că încrederea primită este totodată acordată oamenilor cu care am lucrat, că transmit ceea ce am acumulat pentru a face loc noului, că oamenii din jurul meu cresc odată cu mine. Cred în fiecare dintre ei și îi determin să își depășească limitele. Am în jurul meu oameni minunați, care

mă ajută să învăț lucruri noi, care mă inspiră, care mă motivează să fac lucrurile și mai bine.

Cred cu tărie că generozitatea ne face mai buni și mai fericiți, împărtășind ceea ce deținem ne deschide noi orizonturi și ne oferă alte perspective. Am început să împărtășesc din cunoștințele acumulate în diferite medii, unul dintre ele fiind Universitatea „Alexandru Ioan Cuza”, unde trăiesc o experiență nouă, aceea a dăruirii și responsabilității sociale.

De-a lungul timpului, am învățat alături de Conduent și că trebuie să fim responsabili, pentru că unul dintre cei mai mari angajatori poate influența mediul social.

Îmi place să cred că puținele ore de „mobilitate globală” sau „managementul organizației” le sunt de ajutor studenților, pe drumul lor către maturitatea profesională. Ma bucură să știu că ceea ce mi-a dăruit experiența de până acum ar putea deschide noi orizonturi la început de drum.

Care poate fi profilul unui manager internațional dacă nu cel al unui om liber, creativ dar responsabil, al unui om al soluțiilor, al viziunii, al optimismului și colaborării? Echipa Conduent le are pe toate! Timizi la început, ne-am modelat vrând-nevrând în oameni mari, responsabili, drepecți, dar deopotrivă creativi, inventivi și cu noi idealuri.

Care este secretul succesului? Pentru noi, **Echipa Conduent**, o combinație de puțină deschidere, creativitate, eficiență și multă muncă a fost cea câștigătoare! Sunt sigură că majoritatea colegilor au avut aceleași trăiri vis a vis de lumea Conduent, o lume fără bariere, fără limite de timp și spațiu, o lume în care creativitatea și libertatea sunt acasă; este o lume pe care încă o descoperim, crescând și dezvoltându-ne.

Este **lumea lașului de mâine**, în care noi deja ne regăsim, este lumea aceea încă nescrisă pentru prieteni, familie, o lume pe care le-o dorim și lor, o lume plină de nou, plină de bine.

Dacă noi toți ne-am dori să experimentăm la nivel local ceea ce experimentăm prin prismă serviciilor oferite marilor companii ale lumii, am fi mai aproape, mult mai aproape de lumea de astăzi a vestului.

Într-o asemenea companie, cu o asemenea echipă, devine mult mai ușor să ne proiectăm viitorul, **să ne imaginăm lașul de peste 10 ani și să îl construim împreună**, ca lideri. ●





20 - 22 aprilie 2018
Cluj Business Center



Școala
informală
de IT

Există o linie de cod care te va ajuta să ajungi la
Challenge Accepted - Hackathon, trezindu-te la timp.

www.challenge.scoalainformala.ro

Challenge Accepted

o provocare către comunitatea tech

Challenge Accepted - competiție organizată de **Școala Informală de IT** - se află anul acesta la **a patra ediție**, sub un nou format. **100+ hackeri, 10+ mentori, 25 de echipe și 48 de ore de codare** - așa arată provocarea din acest an, deschisă publicului, sub forma unui **Hackathon**.

Pornim de la o serie de nevoi reale regăsite în viața de zi cu zi în domeniul medical, în educație și în comunitate. **Invităm ONG-uri, instituții, asociații profesionale și nu numai să-și prezinte concret problemele cu care se confruntă astăzi**. Probleme pe care, pe parcursul Hackathon-ului, le transformăm în provocări și încercăm să le rezolvăm cu ajutorul tehnologiei.

În prima etapă, participanții au la dispoziție 48 de ore pentru a gândi soluții simple la provocările puse în joc. **Într-un singur weekend, ideile de re-**

zolvare a problemelor existente - pe care le întâlnim cu toții - se transformă în prototipuri incipiente. De acolo, cele mai reușite propuneri au șansa de a trece într-o fază de incubare pentru a duce produsele pe piață.

Echipe multidisciplinare, mentorate de practicieni cu experiență în companii IT internaționale, vor accepta în acest an provocarea. **JAVA, Android, iOS, C#, JavaScript, Big Data, Machine Learning, Cloud, IoT sensors** (Raspberry Pi, Arduino) sunt doar o parte dintre tehnologiile cu care dezvoltorii vor lucra în timpul Hackathon-ului.

Căutăm să găsim acele soluții care vor avea impact pozitiv semnificativ în viețile oamenilor. Iar aceste soluții, de multe ori, sunt mai simple decât par la început. În plus, pe lângă experiența efectivă pe care participanții o vor

dobândi prin acest exercițiu, ne dorim să scoatem cât mai multe produse în față. **Să le vedem puse în practică - că își îndeplinesc rolul de a rezolva cel puțin o parte dintre provocările cu care ne confruntăm - și noi, dar și cei care activează în comunitatea noastră - în domeniul medical, în educație, și în zona socială.**

Pe www.challenge.scoalainformala.ro sunt deschise call-uri atât pentru ONG-uri (și nu numai), care vor să aducă în competiție nevoile reale pe care le au în acest moment, cât și pentru mentori, și hackeri doritori să dea mai departe din experiența lor în comunitatea în care trăiesc.

Challenge Accepted - Hackathon are loc în 20 - 21 - 22 aprilie, la Cluj Business Center. Evenimentul este susținut și de mentorii și comunitatea de alumni de la Școala Informală de IT.

PARTENERI



Asociații studențești la Iași



SKILL WILL

+

NINE

Join the
magic number
at levi9.com

Skills are not enough.

At Levi9 we are looking for
people who have also got the will.

Have you got the Skill + the Will?



www.facebook.com/levi9romania/



www.linkedin.com/company-beta/18196652/



PREMIILE INDUSTRIEI REGIONALE IT & OUTSOURCING



PIN
AWARDS
2018

forum & gala

25 Aprilie, Hotel Internațional Iași

PROJECTS & CITIES

Office Fit-Out of the Year
Education Program of the Year
Top Employer Branding Initiative
Emerging City of the Year in the
NE Region - except Iași
Best ITO Initiative in R.Moldova

COMPANIES

New entrant of the Year
Start-Up of the Year
IT Company of the Year
Outsourcing Company of the
Year

SPECIAL

Special Jury prize

INDIVIDUALS

Manager of the Year
Prize for the entire activity



PINAWARDS.RO