



IVAN MATEJAŠIĆ, SPIN-INFORMATICA

Tvrtka koja osvaja domaće i regionalno tržište poslovnog softwera

Jupiter Software nastao u Osijeku - koriste ga uspješne i stabilne tvrtke



Tvrtka SPIN-Informatica Osijek je pri osnivanju 1990. godine od strane tada četiri mlada osječka informatičara s velikim znanjima iz struke i prakse te jasnim vizijama razvika, na čelu s Ivanom Matejašićem, dipl. oec., preuzela zadatak da postane jednom od pet vodećih regionalnih informatičkih tvrtki.

Već i sama činjenica da tvrtka i dalje posluje i uspješno se razvija u uvjetima velike domaće i inozemne konkurencije govori o njezinom uspjehu, to više što takve novoosnovane tvrtke uglavnom imaju "vijek trajanja" od oko pet godina. Dodati se tomu i činjenica da je Spin-Informatica postala i jednim od vodećih proizvođača i isporučitelja poslovnih softwera u Hrvatskoj, i za to već dobila niz relevantnih priznanja, onda se slobodno može reći da su početne vizije doslovce pretočene u stvarnost. O tome govori Ivan Matejašić, direktor Spin-Informaticke.

Software u prvom planu

▼ Što su uspjesi Vaše tvrtke u 24 godine njezina poslovanja te što smatrate tajnama dugoročnog poslovnog rasta?

- U tom smo vremenu dosegli solidnu razinu stabilnih prihoda i profita, a broj zaposlenih djelatnika je respektabilan, u cijeloj Hrvatskoj postoji možda samo još tri-četiri tvrtke koje u proizvodnji i implementaciji softwera zapošljavaju 50 i više djelatnika.

Jedna od mjera našeg uspjeha je i činjenica da smo postali prepoznatljivo ime na hrvatskom i regionalnom tržištu poslovnih rješenja. U startu smo razmišljali veliko (Think Big), bili smo hrabri i, uz malo sreće, uspjeli smo ostvariti svoju viziju. Vodeći ljudi Spina, sukladno otvaranju novih perspektiva, neprestano dinamički usklađuju i unapređuju viziju, te ostvaruju stalan rast i širenje. Ostvarujemo to u uvjetima krize, vodeći se geslom da se i u takvim uvjetima uvijek može biti još bolji, bolji od drugih. Iako nas je kriza malo usporila, tako da više ne ostvarujemo 15 - 20-postotni godišnji rast kao prije, nego rastemo 5 - 7 posto godišnje. Važno nam je da još rastemo i osvajamo nova tržišta, nove branše i nova područja, te ćemo tako nastaviti i dalje. Borba na

tržištu je žestoka. Mi se moramo boriti sa stranim proizvođačima poslovnog softwera koji su prisutni u Hrvatskoj, moramo se boriti i s domaćom konkurencijom, i u toj borbi nema milosti. Moramo biti stalno na oprezu, stalno usklađivati tehnologiju našeg proizvoda s općim trendovima tehnologije, podešavati tržišnu poziciju, marketinške nastupe i biti korak ispred svih, a upravo to i daje čar svemu tome.

▼ Na koje se poslove tvrtka fokusirala i što smatrate svojim najvećim uspjehom u borbi s renomiranim svjetskim igračima u branši?

- Spin se od samog početka jasno deklarirao da se želi baviti samo informatičkom tehnologijom, a ni

marginarno djelatnostima vezanim uz to, poput audija, videa i nekim drugim elektroničkim tehnologijama. U povijesti Spina bavili smo se i hardwareom, odnosno sklapanjem računala, isporuke opreme do edukacije, ali uvijek su u središtu bila poslovna informacijska rješenja, odnosno proizvodnja i implementacija softwera. Nas sva četvorica osnivača tvrtke izvorno smo bili softverari, dakle ljudi koji su pisali poslovne aplikacije, čemu smo i ostali vjerni. Kroz godine poslovanja naš se poslovni model iskristalizirao i mi smo danas visokoprofilirana tvrtka za razvoj poslovnih rješenja posebno specijaliziranih za neke industrijske grane poput poljoprivrede, prehrambene industrije, trgovine, uslužnih i komunalnih djelatnosti. Odlučili smo da upravo u tim

djelatnostima budemo najbolji - i to smo i postigli!

Stalno s korisnicima

▼ Kako se razvija Spinov osnovni proizvod Jupiter Software, što on zapravo jest?

- Jupiter Software je danas na regionalnom tržištu zreo proizvod. Počeli smo ga razvijati 1997. godine, a njegove prve verzije isporučili smo 2000., pa je to proizvod koji danas u sebi ima ugrađeno više od 15 godina znanja i iskustva. Danas je to proizvod koji je po svim karakteristikama, od cjelovitosti do ergonomičnosti i integralnosti, hrvatski tržišni lider u svojoj branši.

Centralni se dijelovi Jupiter Softwarea mogu primijeniti u svakoj tvrtki bez obzira na to radi li se o trgovačkom društvu, bolnici, uslužnim djelatnostima i sl. Na to smo mi još razvili i dodali četiri segmenta koji služe za upravljanje proizvodnjom, pogotovo u prehrambenoj i kemijskoj industriji, upravljanje maloprodajnim lancima, upravljanje poljoprivrednom proizvodnjom (od zelene poljoprivrede do stočarstva, ribnjačarstva i dr.) i upravljanje projektima. Oni čine cjelinu i uspješno se primjenjuju u tim industrijskim granama.

▼ Koliko se pak korisnika opredijelo upravo za njegovu implementaciju?

- Danas Jupiter Software u regiji koristi više od 300 korisnika, mahom srednje i velike tvrtke, uglavnom s više od 30 zaposlenih i stabilnim prihodima. Među njima se nalazi i 35 kompanija s popisa 500 najvećih u Hrvatskoj po ostvarenim godišnjim ukupnim prihodima. Povijesno važnu ulogu pritom je odigralo osječko Žito, s kojim, kao i svim njegovim društvima, surađujemo 20 godina. Slijede tvrtke iz Koncerna Agrokor - PIK Vinkovci, VUPIK, Agrofructus, KOR Neretva iz Opuzena, te PZ Osatina, PPK Valpovo, PP Orahovica, Fermopormet i mnogi drugi veliki poljoprivredni igrači. Od 20 najvećih igrača u hrvatskoj primarnoj poljoprivrednoj proizvodnji, devet ih koristi Jupiter Softwarea, s tim da su prvih šest na toj listi upravo naši korisnici. O primjeni Jupiter Softwarea u poljoprivredi govori i podatak da je 47 posto pšenice otkupljene ove godine realizirano preko Jupiter Software modula za otkup i obračun otkupa. U

području prehrambene industrije to su Tvornica šećera Osijek i Kandit Osijek, Koestlin Bjelovar, Ireks aroma, Osječka pivovara te veliki pekarski sustavi. Ne treba zaboraviti i naš najstariji segment trgovine, distribucije i maloprodaje, gdje su nam veliki korisnici Bijelić Co, Zagrebačka pivovara - Distribucija, Teri Commerce, Bivoega, MIP Sisak, D-centra.

▼ Što su i drugi razlozi za implementaciju upravo vašeg Jupiter Softwarea?

- Uz kvalitetu i sadržaj samog proizvoda, vrlo je bitno i kako se taj software uvodi i održava kod korisnika. Najčešći odgovor koji dobivam od ljudi koji nas pozovu da im prezentiramo naše rješenje je da to žele učiniti jer im se postojeći sustav loše održava. Software je vrlo kvarljiva roba jer ga neprestano "troše" promjene iz okruženja, promjene unutar tvrtke i promjene same tehnologije, zbog čega ga treba kontinuirano dograđivati i održavati. Mi u Spinu tomu poklanjamo veliku pozornost i stalno smo na usluzi našim korisnicima, što je i te kako prepoznato.

Cilj i inotrižište

▼ Kakvi su planovi daljnjeg razvika Spin-Informatice?

- U našoj djelatnosti gledati pet godina unaprijed je problem, naši ciklusi su najčešće 18 mjeseci, unutar kojih se tehnologija značajno mijenja. Već od početka naše smo poslovanje utemeljili na tri postulata: dugoročno, pametno i pošteno. Također smo svjesni da neprestano moramo rasti: u proizvodu, tržištu, ljudima, prostoru i prihodima. U Hrvatskoj smo dobro tržišno postavljeni i imamo novog tržišta za možda još iduće tri godine. Dolaze vremena kada ćemo se morati orijentirati i na tržište u okruženju (BiH, Srbija, Makedonija, Kosovo), i u regiji na istok (Ukrajina, Rusija, Mongolija), ali i na zapad. Za to već imamo planove i na tomu intezivno radimo. Smatramo da na tim tržištima možemo s našim rješenjima donijeti znanja i promjene. U tomu nam već uvelike pomažu i neki naši klijenti, poput Žita, Agrokor, Ireksa, Arome koji se šire na tržišta i uvode nas u svoje nove akvizicije. Rast vidimo i u daljnjem usavršavanju naših postojećih proizvoda, jer iako smo u nekim područjima dobri, znamo koliko još ima prostora za redizajn i nove funkcionalnosti. ■



Kakav natpis na ulazu u grad?

DOBRO DOŠLI U OSIJEK - GRAD DOBRE HRANE I JOŠ BOLJEG SOFTWAREA!

▼ Uz postojeće tradicionalne gospodarske grane poput poljoprivrede i prehrambene industrije, Osijek se u svome razvoju treba u većoj mjeri okrenuti i prema drugim u svijetu naprednim granama koje donose veću dodanu vrijednost. Jedan od njih svakako je i informatika. Kakve su pritom, u povodu njegova rođendana, Vaše poruke?

- Moja je poruka vrlo jednostavna. Volio bih da se na svim ulazima u grad Osijek postavljaju jumbo-plakati na kojima bi pisalo "Dobro došli u Osijek - grad dobre hrane i još boljeg softwera". A to bi govorilo da u srcu Slavonije postoji izobilje dobre hrane, i pametnih ljudi koji stvaraju vrhunski software. Spin je postao u hrvatskim razmjerima brend za dobar software, pa tako kada danas, primjerice, dođete u Pulu, Rijeku, Split, Zagreb i druge gradove, i kada kažete SPIN ili Jupiter Software - svi znaju da je to odličan software koji je nastao u Osijeku. Prema našim statistikama, danas na razne načine više od 16.000 ljudi ima dodir s Jupiter Software funkcionalnostima u tvrtkama koje ga koriste. Da bi Osijek postao mjesto dobrog softwera, za to imamo solidnu bazu, vrijedne i pametne ljude, ugledne fakultete, i potrebno je da takve ljude netko organizira, stavi ih u dobre organizacijske okvire i tržišne uvjete te pusti da rade. To više što informatika ne traži velika kapitalna ulaganja, tako da se ti mladi ljudi i s manjim početnim kapitalom mogu i samoorganizirati te stvoriti vlastite proizvode i tržište.

● Naše smo poslovanje utemeljili na tri postulata: dugoročno, pametno i pošteno