



IVAN MATEJAŠIĆ, DAG STOJOVIĆ, ZVONIMIR MUTNJAKOVIĆ I NENAD BESTVINA, VLASNICI TVRTKE SPIN

Prerastanje iz informatičke u savjetodavnu tvrtku s vlastitim softverskim rješenjima

Originalnim Spinovim proizvodom Jupiter Softwareom, temeljno orijentiranim na kontrolu vremena, izvora i ljudskih potencijala, koristi se više od 80 tvrtki

Piše: Marija Birtić

U današnje vrijeme, kad su informatičke usluge tražene, osnovati informatičku tvrtku i imati dvoznamenkasti rast i nije osobito teško. No osnovati informatičku tvrtku daleke 1990. u srcu hrvatske provincije Osijeku, postati jedan od vodećih proizvođača i isporučitelja poslovnog softvera i održavati dvoznamenkastu stopu rasta svih ključnih pokazatelja tijekom 17 godina, stvar je izvrsne poslovne vještine i umijeća. Koje su tajne dugoročnoga poslovnog rasta i uspjeha tvrtke Spin Informatica?

- Misija određuje opstojnost na tržištu. Ako ste dugoročno orijentirani na poslovni uspjeh svojih klijenata, kreirate proizvode razmišljajući o njihovu uspjehu i svoj uspjeh mjerite njihovim uspjehom, tada vam se to dugoročno vraća poslovnim rezultatima - objaš-

njava Ivan Matejašić, jedan od četiri vlasnika tvrtke Spin Informatica.

Načela: dugoročno, pametno i pošteno

Spinova je vizija da s trenutačne liste na kojoj je 10 najvažnijih ponuđača rješenja u Hrvatskoj (prema IDC-u Hrvatska za 2005.) postane jedna od pet vodećih regionalnih tvrtki za razvoj i primjenu poslovnih informacijskih rješenja koja pridonose izvrsnosti korisnika. Za to ulažu znatan novac u dvije djelatnosti: razvoj poslovnog softvera i savjetodavnoga potencijala za primjenu poslovnih rješenja.

Svaki svoj korak vrednuju u skladu s načelima 'dugoročno, pametno, pošteno'. Pridonosi li nešto ostvarenju njihove dugoročne vizije, temelji li se na znanju i pameti i usklađeno je s općim ljudskim vrijednostima, postat će predmetom njihova interesa.

Taj posao vole zbog inovacije, stalno uvode novosti u poslovanje, poslovne postupke ili softver. Timski je rad temelj njihova uspjeha. Počeli su kao četvorka, ekipa se s vremenom povećala na 34 člana, ali neće se stati ni na tom broju.

Donositi hrabre odluke i biti uvijek usmjeren na tehnološki razvoj osnovna je karakteristika osnivača tvrtke Spin Ivana Matejašića, Daga Stojovića, Zvonimira Mutnjakovića i Nenada Bestvina.

Još 1994. hrabro su odlučili napustiti sigurno područje sustava Unix i Novell i ući u strateško partnerstvo s Microsoftom iako su tada Windowsi bili u tek povojima. Godine 1997. počeli su razvoj Jupiter Softwarea na platformi Microsoft SQL i Windows iako se tada vjerovalo da su neki drugi RDBMS sustavi bolji izbor. Odluke su se temeljile na dugoročnoj procjeni da će Windowsova plat-

forma i drugi Microsoftovi proizvodi postati dominantni na tržištu i da strateško udruživanje može samo donijeti dodatnu korist tvrtki. Iste godine tvrtka je zakupila i prvu stalnu internetsku vezu, a i njezini su zaposlenici stjecali pionirsko znanje u internetskim aplikacijama. Dobra je strateška procjena bila da će internet postati dominantan komunikacijski kanal u godinama koje dolaze.

I kao što je uvijek lako biti general poslije bitke, danas se neke od tih hrabrih odluka doimaju posve logičnima, ali u vrijeme kad su se donosile bile su potpuno neizvjesne.

Jupiter Software na 1.600 računala

Razvoj Jupiter Softwarea i borba s novom tehnologijom trajali su pune tri godine. U tom su razdoblju ukupna ulaganja u razvoj premašila 3,5 milijuna kuna, no vrijeme je pokazalo da je orijentacija na razvoj poslovnih rješenja, izbor tehnološke platforme i razvoj metodologije uspješne primjene rješenja ono što pridonosi uspjehu korisnika i vraća uloženi trud i kapital. U ovom trenutku više od 80 tvrtki s više od 1.600 računala i gotovo 10 tisuća djelatnika upravlja svojim poslovanjem uz pomoć Jupiter Softwarea. Na referentnoj je listi 15 poduzeća s popisa TOP 500 hrvatskih poduzeća.

Jupiter Software je standardizirani set s više od 800 funkcionalnih cjelina koje pokrivaju poslovnu inteligenciju, planiranje i kontrolu izvora, odnose s kupcima, upravljanje zalihama, ljudskim potencijalima, proizvodnim procesima, uslugama, projektima, marketinškim aktivnostima. Taj je softver temeljno orijentiran na kontrolu vremena, izvora i ljudskih potencijala.

- Orijetirani smo na tvrtke koje imaju potencijal rasta, koje žele razbiti prostorna i vremenska ograničenja u poslovanju, kontrolirati i sniziti njegove troškove, minimizirati rutinski rad i stvoriti prostor za kreaciju - objašnjava Matejašić.

Uz gotova konfigurabilna rješenja Jupiter Software sadrži i tehnologiju za brzi razvoj

Matejašić: - Primjena informatičkih rješenja nije kupoprodajni odnos, nego je više nalik braku u kojem s klijentom dijelimo dobro i zlo zajedničkog života

specifičnih rješenja u skladu s potrebama korisnika.

- Mi u Spinu znamo da svaka tvrtka ima razvijene posebne poslovne postupke, koji su tajna njezina uspjeha na tržištu. Softver mora uključiti te sposobnosti da bi sačuvalao jedinstvenost i neponovljivost klijenta na tržištu. U suprotnome sve bi tvrtke imale jedan softver i jedan poslovni model pa bi sve bile jednako uspješne ili neuspješne. Zato u Jupiter Software ugrađujemo konkurentsku prednost

SWOT analiza

snaga

- tehnološko i poslovno znanje (ljudi)
- uloženi kapital u razvoj, rast i napredak poslovanja
- stalno inoviranje proizvoda i praćenje promjena
- vrhunska tehnologija
- referencije

slabosti

- udaljenost od tržišta (ulaganja)
- usklađivanje povećanja poslovanja i organizacije

prilike

- velika potreba za IT rješenjima
- širenje na hrvatskom tržištu
- širenje na strana tržišta
- ulazak u EU

opasnosti

- dolazak strane konkurencije
- ulazak u EU
- tehnološke promjene

svakog našeg klijenta i sve njegove posebnosti - objašnjava Matejašić.

'Svaki je bit informacijā bitan'

Prema podacima grupe Standish, tek svaki sedmi informatički projekt ima izgleda da bude uspješno okončan, pravodobno i u sklopu proračuna.

- Spin u skladu s najboljom metodologijom vođenja projekata i standardima kvalitete razvija metodologiju ugradnje rješenja koja jamče daleko veći postotak uspješnosti. Uspješnu provedbu ostvarujemo u 99,8 posto slučajeva, što je postotak na temelju rezultata 500 projekata - navodi Matejašić.

Proces počinje uspostavljanjem odnosa povjerenja, što u Spinu smatraju ključnim činiteljem uspjeha u svakom poslu.

- Primjena informatičkih rješenja nije kupoprodajni odnos, nego je više nalik braku u kojem s klijentom dijelimo dobro i zlo zajedničkog života - kaže Matejašić.

U pripremi projekta Spin je usredotočen na izradu studije izvodljivosti, u kojoj želi što bolje definirati može li se informatički projekt izvesti i pod kojim uvjetima. Obuhvaćeni su svi elementi, od infrastrukture, poslovnih procesa do ljudskih potencijala. Najvažnija je analiza poslovnih procesa, a sadrži analizu postojećih poslovnih procesa i način na koji ih klijent obavlja, ali i vizije uprave o tome kako bi željeli raditi u budućnosti. Klijentove

se poslovne procedure zatim mapiraju s Jupiter Softwareom, na temelju čega se zaključuje što se može riješiti standardnim modulima, a za što je potrebno napisati posebne dijelove softvera. Studija ljudskog potencijala utvrđuje ima li klijent ljudske potencijale, potrebno znanje i motivaciju, a njezin je rezultat projekt edukacije.

- Tijekom primjene rješenja obavljamo i prijenos prijašnjih podataka. To je usluga po kojoj nas korisnici prepoznaju i cijene. Naše

načelo 'Svaki je bit informacijā bitan!' govori da tvrtka ne počinje postojati danom kupnje Jupiter Softwarea, nego da ima svoju povijest, koju ugrađujemo u bazu. Velik dio svoje poslovne inteligencije temeljimo na komparativnim analizama uz pomoć kojih klijentu prezentiramo dinamiku njegova poslovanja tijekom vremena - objašnjava Matejašić.

Postimplementacijska analiza i obuka omogućavaju tvrtki i klijentu da bolje sagledaju ostvarenu dobit, prilike za promjenu u postupcima poslovanja, nove načine stvaranja vrijednosti i kreiranja poslovnih modela koje podržava teh-

nologija Jupiter Softwarea.

- Statistički smo obradili podatke i utvrdili da svi naši klijenti nakon ugradnje Jupiter Softwarea imaju ili povišene stope rasta poslovanja ili uspijevaju dugoročno zadržati postojeće visoke stope rasta - kaže Matejašić.

Dugoročna podrška i održavanje sustava temeljna je Spinova aktivnost. Na softver prestano utječu tri vrste promjena: u okolini, poslovnim sustavu i tehnologiji.

- Mlijeko, sir i sve ostalo možete konzervirati, ali ne i softver. Zbog tih triju promjena svaka tvrtka ima potrebu za partnerom u informatičkoj tehnologiji koji će joj pomoći da stalno inovira i održava svoj informacijski sustav. Osnivanjem Centra za tehničku podršku korisnicima razvili smo posebnu djelatnost kontinuirane podrške korisnicima Jupiter Softwarea - objašnjava Matejašić.

Nema vječno dobrog modela

Još je jedna temeljna vrijednost i ključ uspjeha neprestano promišljanje i prilagođavanje poslovnog modela promjenama u okolini.

- Svjesni smo da nijedan poslovni model ne može vječno biti dobar. Nužne su stalne promjene sadržaja i načina ostvarivanja naše misije - da pridonosimo uspjehu svojih klijenata. Zato prestajemo s nekim aktivnostima, prepuštamo ih drugim igračima na tržištu, a pokrećemo nove, za koje vjerujemo da više pomažu našim klijentima. U tome smo dosljedni, ali uvijek se zadržavamo u području u kojem imamo najviše iskustva i znanja - informatičkoj tehnologiji i poslovnim informacijskim sustavima - navodi Matejašić.

Tako Spin polako prerasta iz čisto informatičke u savjetodavnu tvrtku s vlastitim softverskim rješenjima.

- Uz pomoć Jupiter Softwarea želimo stvoriti portfelj savjetodavnih usluga za svoje klijente o tome kako raditi brže, bolje i kvalitetnije. Istim biznisom danas se bave savjetodavne tvrtke, ali naša je komparativna prednost u tome što nudimo cjelokupno rješenje koje nastavljamo razvijati - zaključuje Matejašić. ❧