

Nove kompetencije, nova tržišta



Tvrtka Megatrend poslovna rješenja se, kao i ostale tvrtke iz ambicioznijeg dijela hrvatskog IT sektora, sve više okreće izvozu, razvoju novih usluga i kompetencija te – aplikacijama!

Zvonko Pavić

Ivana Bošković financijska je direktorica tvrtke Megatrend poslovna rješenja. Sudjelovala je u razvoju Megatrendova podatkovnog centra, virtualnog podatkovnog centra, razvoju i komercijalizaciji elektroničkog računa i elektroničke uplatnice te razvoju i komercijalizaciji sustava razmjene elektroničkih dokumenata. Razgovarali smo s Ivanom o poslovanju i planovima tvrtke Megatrend poslovna rješenja, a dala nam je i nekoliko dobrih uvida u opće stanje u hrvatskom IT-u, državi i naciji.

Kako tvrtka Megatrend poslovna rješenja stoji danas - financijski?

Ukupni prihod nam je oko trideset milijuna kuna, a dobit je na prošlogodišnjoj razini. Do smanjenja prihoda u odnosu na godinu dana prije došlo je svjesno, jer smo odustali od nekih poslova s manjom dodatnom vrijednosti i IT usluga niže razine, a više smo uložili u obrazovanje ljudi, u nove kompetencije koje će nam omogućiti pružanje novih, prije svega *cloud*, usluga i izradu aplikacija. To je nešto što radimo dijelom s na-

CRITICA ZA CV

Ivana Bošković financijska je direktorica Megatrend poslovnih rješenja. Diplomirala je na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu te je, nakon što je nekoliko godina radila u IBM-u, radila u tvrtkama grupe Megatrend na različitim pozicijama vezanim uz financije, a od 2012. preuzela je upravljanje financijama Megatrend poslovnih rješenja. Uz bogato financijsko iskustvo vezano

za IT sektor, Ivana je također stekla iskustvo kao članica projektnog tima pri uspostavi Megatrendova data centra, Virtualnog data centra, razvoju i komercijalizaciji elektroničkog računa i elektroničke uplatnice u B2C segmentu te razvoju i komercijalizaciji sustava razmjene elektroničkih dokumenata u B2B segmentu. Ivana je stekla najpoznatiju diplomu svjetskih kontrolera "CA

nove usluge,

šim korisnicima, a nešto radimo i sami. Radimo i na dva projekta EU, a pokrenuli smo i jedan novi projekt u području prediktivne analitike.

Koje vertikale donose najviše novca?

Najviše prihoda donosi nam naš podatkovni centar, zatim *cloud* usluge i rješenja iz poslovne analitike. Kad gledamo odnos privatni i javni sektor, iz privatnog nam dolazi 70 posto, a od raznih poslova u javnom sektoru dolazi nam trideset posto ukupnog prihoda. U privatnom sektoru klijenti su nam najviše telekomunikacijske tvrtke, proizvodne tvrtke i tvrtke iz financijskog sektora.

MALI, BRZI, AGILNI

Komentirajte nam opće gospodarsko stanje u Hrvatskoj. Kako su na vas utjecale pozitivne, a kako negativne (primjerice, Agrokor) pojave na našem tržištu?

Agrokor je naš dugogodišnji klijent. Radimo s njegovim tvrtkama više od dvadeset godina i, naravno, postojeća situacija ima utjecaja na naše poslovanje. Prije svega, pogađa nas neizvjesnost naplate, a i to što je taj problem još daleko od rješenja. Svi projekti koji su tamo planirani za ovu godinu, ili su stopirani ili su prolongirani u rokovima.

Što se tiče pozitivnih utjecaja, na ruku nam ide rast opće svijesti o potrebi korištenja novih tehnologija u poslovanju, što izravno utječe na potražnju za našim uslugama, a i mi se, kao i većina ambicioznijeg hrvatskog IT sektora, okrećemo sve više izvozu, prije svega u regiju. To nam je plan za ovu i nekoliko sljedećih godina. Što se tiče samog

okružja – u Hrvatskoj i dalje imamo problem neprovođenja strukturnih reformi iz područja fiskalne i porezne politike, kao i u područjima pravosuđa. Reforme, kad ih i ima, događaju se presporo i više su deklaratorne i kozmetičke. Na IT sektor, kao i sve druge poduzetnike u ovoj zemlji, u negativnom smislu najviše utječu restriktivni zakonodavni okviri (Zakon o radu) kao i velika bruto davanja na plaće zaposlenika – što domaće IT poslodavce čini nekonkurentnima naspram inozemnih IT kompanija.

Što bi bile specifičnosti u poslovanju tvrtke kao što je vaša, koja nije dio nekog međunarodnog konglomerata?

Natječemo se s kompanijama koje su međunarodne i puno veće od nas, što je zapravo i problem i izazov. Upravo takva utrka s međunarodnim tvrtkama poticaj nam je da prihvaćamo i implementiramo nove tehnologije i načine rada kako bismo bili konkurentni, ili čak i bolji, od multinacionalki. Ako me pitate želimo li postati dio nekog međunarodnog IT konglomerata – odgovor je: zasad ne. Mislim da smo ovako puno fleksibilniji. Ovako se možemo puno brže prilagođavati potrebama klijenata i promjenama na tržištu, brže nego kada bismo bili dio neke vertikale u većem sustavu. Mali su brži i agilniji.

Kakvi su financijski ciljevi Megatrenda za ovu godinu – predviđate li, i koliki, rast, planirate li akvizicije, spajanja, jači izvoz, nove investicije?

Prije svega, planiramo daljnji rast prihoda u području usluga, nova zapošljavanja, razvoj novih aplikacija – dobili smo dva projekta EU za razvoj aplikacija, čija nas realizacija čeka u 2018. godini. Što se tiče akvizicija, nemamo takvih planova. Naravno, želimo povećati prihode, posebno u segmentu *cloud* usluga. Prije svega od usluga koje pružamo preko našeg podatkovnog centra. Kao što sam već rekla, razvili smo nove kompetencije u području prediktivne i poslovne analitike pa i tu očekujemo niz novih poslova – rast od najmanje trideset posto u odnosu na prošlu godinu. Kao i svi ostali u ovom sektoru, mnogo očekujemo od primjene GDPR direktive. Imamo softverske alate namijenjene usklađivanju s tim propisom. Mislim da

smo tu u određenoj prednosti u odnosu na konkurenciju jer već imamo potrebne kompetencije, kao i kompetencije u IT sigurnosnoj zaštiti.

LJUDI U MPR-U


Što je to što tvrtku Megatrend poslovna rješenja čini relevantnom tvrtkom na hrvatskom tržištu danas? Što je to što vas diferencira od tvrtki iz istog biznisa?

Mali smo pa se možemo brže prilagoditi, i korisnicima i promjenama na tržištu, imamo vrlo specifična znanja, mnogo ulažemo u edukaciju mladih, surađujemo s fakultetima, srednjim školama i veleučilištima. Kompanija smo koja je još zadržala "obiteljski" štih, i to ljudi danas vole i prepoznaju kao pozitivnu komponentu.

Pohvalite nam se s nekom novom uslugom ili rješenjem koje nudite na našem tržištu?

Izdvojila bih Mobile Device Management (IBM MaaS360) – rješenje koje služi za upravljanje i nadziranje svih mobilnih uređaja i podataka tvrtke, i rješenje Security Information and Event Management (SIEM IBM QRadar). To je usluga potpunog nadzora svih segmenata bilo kojeg IT sustava. Riječ je o naprednom sigurnosnom rješenju, namijenjenom velikim i srednjim poduzećima te obveznicima direktive EU NIS. QRadar on Cloud mrežna je inteligencija koja pomaže u otkrivanju napada na mrežu, tako da se mogu poduzeti koraci prije nego što dođe do znatnih šteta ili kritičnih gubitaka podataka. Obje usluge možete besplatno isprobati.

Koji su minimalni uvjeti za zapošljavanje u vašoj tvrtki? Kakve stručnjake trebate? Imate li problema u privlačenju kadrova?

U Megatrendu je zaposleno četrdeset osoba, a ukupan je broj u grupaciji 55. Iduće godine planiramo zaposliti još najmanje pet visokoobrazovanih i talentiranih osoba. Kao i sve druge tvrtke iz IT sektora, suočavamo se s raznim izazovima u privlačenju i zadržavanju najboljih kadrova. Nastojimo tome doskočiti bližom suradnjom s fakultetima – od nastupa na raznim danima karijera do zajedničke izvedbe projekata, stipendiranja s praksom za studente, i slično. 

DIPLOMA" od najbolje svjetske škole kontrolinga – Controller Akademie iz Münchena. Članica je međunarodnog udruženja kontrolera ICV – Internationaler Controller Verein. Certificirana je za područje javne nabave te je i Lead auditor prema normi ISO 9001:2015, što je najviši stupanj izobrazbe u edukaciji Sustava upravljanja kvalitetom. ◀