

Andelka Strajher,

predsjednica Uprave Megatrend poslovnih rješenja:

KOD NAS JE UVIJEK ISTO JEDINO TO DA SE STALNO MIJENJAMO

Upravljački posao veoma je težak, morate raditi dugoročno da bi se vidio rezultat, a često ne uspijete u nečemu. Mnogo se poraza doživi dok se ne postigne uspjeh

razgovarala **KATA PRANIĆ**
kata.pranic@lider.media

Predsjednica Uprave Megatrend poslovnih rješenja Andelka Strajher po mnogo čemu je neobična menadžerica – jedna je od malobrojnih žena na čelu hrvatske IT tvrtke, bajkerica je, a u slobodno vrijeme pleše na šipci. U posljednjih šest godina koliko je na čelu tvrtke, koja ove godine obilježava 30 godina poslovanja, podignula je njezinu vidljivost na tržištu te okupila mladi tim matematičara i inženjera koji stvaraju inovativne proizvode u skladu sa svjetskim IT trendovima.

• Kod nas, ali i u svijetu, nema mnogo žena koje upravljaju IT kompanijama. Kako ste se snašli u toj ulozi?

– Predsjednica Uprave Megatrend poslovnih rješenja posljednjih sam šest godina, a dotad sam prošla sve moguće poslove, bila sam mali od palube i sve što se u nekoj informatičkoj tvrtki može raditi. Iako je malo žena na vodećim položajima u IT tvrtkama u Hrvatskoj, prema mojem iskustvu, ne postoji diskriminacija. U nekim se drugim branšama ipak može osjetiti, doživjeli smo i neke neugodne situacije.

• O kakvim je neugodnostima riječ?

– Na poslovnom sastanku s klijentom, nakon što je on iznio određene činjenice te je bilo logično da ja nastavim govoriti, izjavio je 'da me nema što slušati jer nisam njegova učiteljica'. Napominjem da je to bio direktor tvrtke. Srećom, u našoj IT zajednici to nije tako,

istina da je žena manje, ali smo uočljive i ne osjećamo diskriminaciju.

• Što je najvažnije i najunosnije što ste napravili za Megatrend poslovnih rješenja otako ste predsjednica Uprave?

– Podignula sam vidljivost i svijest javnosti o tome što zapravo radimo. Kompanije koje su naš ciljani segment, čak i one mnogo veće od nas, doživljavaju nas kao sugovornike te mislim da je to najvrjednije što sam uspjela napraviti.

• Slušaju li vas vlasnici tvrtke?

– Ja sam vlasnica Megatrend poslovnih rješenja, jedne od četiri tvrtke Megatrend grupacije. Istina je da me svi u tvrtki slušaju kad smo u situaciji da se nešto mora presjeći, no naučeni smo donositi odluke zajedno. Nismo jako hijerarhijski organizirani, vjerojatno zbog toga što sam karijeru počela kao svaki drugi zaposlenik te sa svima imam izravan i normalan odnos.

• Koliko te četiri tvrtke Megatrend grupe imaju vlasnika?

– To je obiteljska tvrtka s malo manjih udjela zaposlenika.

• Megatrend ove godine obilježava 30 godina poslovanja. Što je tvrtka bila na početku, a što je danas?

– Jedino što je kod nas uvijek isto jest to da se stalno mijenjamo. Osnovani smo u vrijeme Jugoslavije, bavili smo se računalnim mrežama i tržište nam je bila bivša država; najviše posla imali smo u Sloveniji, Hrvatskoj i Srbiji. Bilo nam je teško kad je odjedanput nestalo to tr-

žište, no uspjeli smo se snaći i preživjeti. Distribuciju smo počeli 1995., nekoliko godina poslovali smo samo kao distributerska tvrtka, no prateći trendove, uočili smo prostor i za druge djelatnosti unutar IT-ja. Prije 18 godina počeli smo s BI projektima, a prije 15 godina napravili smo vlastiti podatkovni centar, prvi takav komercijalni centar na hrvatskom tržištu. Slijedio je i razvoj poslovnih aplikacija pa smo razvili jednu za razmjenu elektroničkih dokumenata u B2B i B2C segmentu. Tvrtku Redok i račun, specijaliziranu za razmjenu elektroničkih dokumenata u B2C segmentu, prodali smo, a Megatrend redok, specijaliziran za EDI u B2B segmentu, uspješno posluje već više od 10 godina. Osim u Hrvatskoj, Megatrend redok postoji i u Sloveniji, imamo partnera u Srbiji te smo u postupku osnivanja tvrtki u Srbiji i Njemačkoj. U Megatrend poslovnim rješenjima širim odjel poslovnih rješenja te smo okupili tim matematičara i inženjera koji se bave DS i AI razvojnim projektima. Napravili smo nekoliko pilota te prototipove proizvoda koji još nisu komercijalizirani, no nadamo se da ćemo uskoro ostvariti i uspješnu prodaju i primjenu. Bitno je naglasiti da ti proizvodi nisu ograničeni samo na hrvatsko tržište.

• Je li bilo ponuda za kupnju tvrtke?

– Bilo je nekoliko ponuda, no nisu bile dovoljno atraktivne – zainteresirane tvrtke htjele su dobiti sve, a za nikakav novac. Kad čovjek podvuče crtu, vidi da to nema smisla. U Megatrendu redoku imamo partnera koji je ušao s 30-postotnim udjelom, što se, kako je to tvrtka iz Slovenije, pokazalo dobrim jer nam je osiguralo uspjeh na slovenskom tržištu.



foto Ratko Mavar

• **Koliko trenutačno vrijedi Megatrend grupa?**

– To ovisi o tome koliko je netko spreman platiti. Radili smo procjene za dijelove poslovanja i bilo je situacija u kojima su određene dijelove poslovanja htjeli kupiti kupci iz Hrvatske i inozemstva, ali dosad nismo bili spremni prodavati dio po dio.

• **Biste li prodali da vam netko ponudi onoliko novca koliko mislite da tvrtka vrijedi?**

– To je teško reći jer svi koji zajedno radimo doživljavamo to ne samo kao posao nego kao način života. Ne znam što bi se trebalo dogoditi da prodam tvrtku.

• **Kakva je pozicija Megatrenda na hrvatskom i svjetskom tržištu?**

– U Hrvatskoj smo u segmentu kojim se bavimo u nekakvom vrhu. U dijelu koji je naša specijalnost možemo se bez problema nositi sa svakom drugom, čak i deset puta većom, tvrtkom. Kad je pak riječ o svjetskom tržištu, na njemu ne značimo ništa, ali imamo planove i radimo na realizaciji toga da u nekim stvarima budemo regionalno prisutni i postanemo regionalni centar. To se većinom odnosi na AI i DS.

• **Čija je izreka 'Ako ne pokušamo, nećemo uspjeti' koju često rabite?**

– Zaista ne znam čija je, no to doista mislim. Volim stvarati nešto novo, ponuditi klijentima nešto za što će dobiti vrijednost, a to ne možete napraviti ako idete uhodanim stopama kojima idu svi drugi.

• **Kolika je stvarna vrijednost posla koji obavljate u odnosu na plaću koju sebi isplaćujete?**

– S obzirom na vrijeme koje provodim radeći i na vrijednost koju donosim, istina je da sam najslabije plaćeni radnik u Megatrendu.

• **Zašto je tako?**

– Kad bih imala plaću koju bi mi realno dala konkurencija, Megatrend bi to teško financirao. S druge strane, meni je moja plaća dovoljna za moje potrebe.

• **Zbog čega ste toliko skromni?**

– Ne znam jesam li skromna, ali mogu si priuštiti ono što trebam u životu. Ne mogu istodobno spavati u tri kreveta, voziti se u četiri automobila, imati 28 kuća. Imam prijatelje, živim normalno, mogu putovati i družiti se s

ljudima, ići na koncerte, čitati knjige...

• **U slobodno vrijeme plešete na šipci. Kako ste došli na tu ideju?**

– Slučajno. Prijateljica iz tvrtke prije deset godina rekla mi je da ide na novi tip fitnessa i poslala sam s njom. Na plesu su bile samo žene, a meni koja sam u muškom svijetu (završila sam MIOC, 'mušku' školu, elektrotehniku – 'muški' fakultet, radim u muškom društvu) u početku je bilo malo neobično. Treninzi su fizički naporni, no psihički opuštajući i pomažu mi da se dobro osjećam.

• **Žene koje rade u muškom društvu umjesto stereotipno poželjnih mica-maca postanu zmajevi. Je li se to dogodilo i vama?**

– Nisam mica-maca, oduvijek sam izravna i kažem ono što mislim.

• **Koliko vam je to pomoglo u karijeri?**

– Zapravo ne znam. Izravno ću reći što mislim na pristojan način i to kako komuniciram muškarcima većinom dobro prihvaćaju.

• **Osim plesa na šipci, imate li još zanimacija?**

– Vozila sam motor, ali već desetak godina nemam pravu ekipu za to. Nisam osoba koja će sama sjesti na motor i ići nekamo jer bajkere u Hrvatskoj doživljaju nasilnima, a ja sam fina bajkerica. Moj bajkerski dio života bio je prekrasan; na motoru sam mjesec dana putovala po JAR-u, prošla sam Zapadnu obalu u SAD-u i Srednju Ameriku, Maroko, cijelu Hrvatsku i okolo. Jako volim voziti motor. Volim i jedriti, što činim jednom ili dvaput na godinu, te ići na koncerte klasične i rock-glazbe.

• **Dokad namjeravate raditi?**

– Upravljački posao strašno je težak, dugoročno morate raditi da bi se vidio rezultat, a često ne uspijete u nečemu. Morate proći mnogo poraza da bi se postigao uspjeh. Katkad programiram – to je dio posla u kojem se odmah vidi rezultat pa mi je to svojevrsni lijek. U ovom trenutku fokusiramo se na DS i AI projekte, posao koji me jako privlači i voljela bih, jednom kad prestanem voditi tvrtku, sudjelovati u tome. Naravno, da bismo bili uspješni u tom novom području, moramo imati mlade koji znaju nove tehnologije i programske jezike, ali i one iskusnije koji razumiju poslovanje, procese, probleme. Kod nas je odlična situacija jer imamo mlade ljude koji imaju volju i entuzijazam te znanja o novim stvarima, a ima nas nekoliko koji smo u godinama u kojima imamo puno iskustva u različitim poslovnim projektima te zajednički možemo stvoriti veliku vrijednost.

• **I plesati na šipci?**

– Sasvim sigurno. 🇷🇺