

# Upravljanje kompanijom posredstvom modernih alata

Cilj PANTHEON konferencije je da pokušamo dobiti odgovore na pitanja s kojim znanjem, strategijama i pristupom doći do povećanja dobiti, investicija i time do uspješnog poslovanja.

**U**oči PANTHEON konferencije koja će biti održana 15. novembra u BiH, o njenim ciljevima i značaju poslovne informatike razgovarali smo sa Andrejom Merteljom, izvršnim direktorom Datalab Tehnologije d.d.

**BM:** Šta su osnovni ciljevi predstojeće PANTHEON konferencije, ko su njeni učesnici i koja je njena osnovna ideja-vodilja u smislu strategije poslovanja u vrijeme aktuelne globalne krize?

**MERTELJ:** PANTHEON konferencija, već peta po redu u Bosni i Hercegovini, najbitniji je susret u PANTHEON korisničkoj zajednici, koja danas broji više od 28.000 korisnika u SEE regiji. Ona je prilika za edukaciju, druženje i poslovne susrete poduzeća. Namijenjena je predstavljanju najaktuelnijih tematika i novosti u PANTHEON-u, te tumačenju najnovijeg zakonodavstva i predstavljanju poduzetničkog znanja. Pored edukativne i informativne, ima i veoma moćnu poslovnu funkciju. Ovogodišnje PANTHEON konferencije, održane u Sloveniji, Srbiji, Makedoniji i predstojeća 15. novembra u BiH, imaju poseban, odnosno dvostruki značaj. U kompaniji Datalab, koja ove godine slavi svoj 15. jubilej, svjesni svoje šire društvene odgovornosti, uzimamo sebi za obavezu da doprinesemo rješavanju društvene, ekonomske i socijalne problematike u BiH. PANTHEON konferencija neće biti samo kvalitetan poduzetničko-edukativni već i humanitarni događaj pod naslovom "...jer zajedno možemo!"

**BM:** Tema ovogodišnje konferencije je *AKTIVNO -znanjem do izlaska iz ekonomske i finansijske krize!*

**MERTELJ:** Vrijeme krize nije uvijek vrijeme stezanja kaiša. To je i vrijeme u kojem mlade i inventivne firme najlakše zauzmu svoju poziciju na tržištu. Cilj konferencije je da pokušamo dobiti odgovore na pitanja s kojim znanjem, strategijama i pristupom doći do povećanja dobiti, investicija i time do uspješnog poslovanja. Sukladno tom cilju organiziramo i okrugli stol, gdje ćemo s priznatim stručnjacima iz svijeta privrede, obrazovanja, te s predstavnicima organa uprave, pokušati da pronađemo najbolja rješenja i savjete

za bh. privrednike i u tom smislu vas pozivam da nam se pridružite.

**BM:** Kako ocjenjujete proteklih 15 godina rada Datalaba – kojim segmentom poslovanja ste najzadovoljniji, a gdje možda, iz objektivnih ili subjektivnih razloga, nisu postignuti maksimalni rezultati?



**MERTELJ:** Postignutim rezultatima u zadnjih 15 godina na svim tržištima SEE regije veoma sam zadovoljan, spomenut ću samo aktuelno proširenje na tržište Albanije i partnerstvo sa švicarskom kompanijom *Mattig Management Partners*, koja zaokružuje prisutnost sa vlastitim firmama u svim zemljama regije. Broj PANTHEON korisnika je daleko ispod našeg potencijala, ali očekujemo eksploziju, jer firme postaju sve više i više svjesne značaja ERP softvera, a time i razlika između njih u kvaliteti, te korisnosti. Trenutna ekonomska situacija svakako da je sve samo ne motivirajuća, kada su u pitanju bilo kakve investicije (pogotovo one u nematerijalnu imovinu), ali isto tako privrednici su sve više svjesni da bez podrške modernih informacionih tehnologija gube u stalnoj utrci i, naposljetku, bivaju pregaženi od strane konkurencije. Polazimo, a u aktuelnoj ekonomskoj situaciji još više, od uvjerenja da je uspješno i efikasno vođenje poduzeća moguće jedino uz podršku kvalitetnog i sigurnog informacionog sistema. U tom pravcu slijedimo našu misiju, a to je garancija visokokvalitetnog poslovno-informacionog sistema i time ciljamo na maksimalne rezultate.

**BM:** Koliko su privredni subjekti na koje je usmjereno poslovanje Datalaba uopće svjesni značaja poslovne informatike – u kojoj mjeri se situacija promijenila nabolje u posljednjih 15 godina?

**MERTELJ:** Svaki dan sve više. Da se razumijemo, kako u BiH, tako u okruženju imamo jako puno poduzeća koja bi željela da mijenjaju stvari nabolje, ali nemaju odlučnost i plaše se izazova promjena. Ono što je dobro, jeste da sve



više kompanija komunicira sa kompanijama iz inostranstva, tako da mogu mjeriti svoje performanse u odnosu na druge. Poslovni procesi su sve manje podložni adhokraciji i sve je veća tendencija standardizacije. Nova generacija vlasnika i direktora poduzeća sve više prepoznaje i cijeni mogućnosti upravljanja kompanijom posredstvom korištenja modernih alata, kakav je PANTHEON. Jedino profesionalci, koji su spremni na promjene će i preživjeti ovakve tendencije. Standardizaciju poslovnih procesa vrlo efikasno možemo postići kroz uvođenje ERP softvera. Također je veliki izazov dovesti ponudu i potražnju da se dodirnu u pravom trenutku za obje strane. Zato, koliko god možemo trudimo se da šaljemo prema vani informacije o Datalabu i PANTHEON-u, kako bi upravo kompanije koje razmišljaju o investiciji u ERP imale dovoljno jasnu poziciju da za sebe izaberu najbolje.

**BM:** Koji su poslovni prioriteti Datalaba za naredni period, posebno kada je riječ o tržištu BiH?

**MERTELJ:** Sa produktnog aspekta to su: PANTHEON hosting, zadovoljstvo korisnika, te povezivanje. Kvalitativni pomak u partnerskom kanalu nam je također jedan od značajnijih prioriteta. Planiramo 30-postotni rast. Očekujemo najmanje novih 300 poduzeća iz BiH i nadamo se da ćemo pomoći kako novim, tako i postojećim korisnicima da lakše prežive ova teška vremena. Također, imamo vrlo efikasan program konverzije konkurenata u partnere i tu vidimo svoju šansu. **B**