

■ Mali biznis, velike šanse

Programer iz Živinica kreator web stranice za londonski Times

Prednost našeg posla je što ne moramo ići u inozemstvo da bismo radili za svjetske firme. To je šansa i za druge firme koje se bave razvojem softvera ili sličnim poslovima

Emir Alibašić iz Živinica rijedak je primjer mladog stručnjaka koji nije morao napustiti BiH da bi bio konkurentan na svjetskom tržištu i radio za poznate svjetske firme.

Još kao student Fakulteta elektrotehnike u Tuzli, Emir je aplicirao na konkurs za najbolju poslovnu ideju kod Businessstart Up Centra, koji djeluje u okviru Univerziteta u Tuzli i osvojio nagradu koja mu je omogućila da počne s vlastitim biznisom. Osnovao je agenciju „Inform“ i krenuo u realizaciju poslovne ideje koja mu je bila i prvi projekat i prvi posao koji je agencija uradila. Kreirao je i implementirao „Elektronski poslovni katalog“ za firme sa područja Tuzlanskog Kantona. Nakon toga se agencija postepeno razvijala i dostigla solidan nivo poslovanja.

Elektronski poslovni katalog

Elektronski poslovni katalog je kompletno Internet rješenje za veliki broj firmi, koji uključuje, pored web prezentacije, prodaju preko Interneta, razmjenu informacija i dokumenata

između registrovanih firmi. Drugačije rečeno, to je sistem za poslovanje na daljinu. Cilj ovog projekta je ubrzavanje komunikacije između ponuđača i kupca te prestanak korištenja faksa i telefona.

Za sada ide sporo, kao i sa svim inovacijama generalno. To znači da zbog situacije kakva jeste kod nas, kada je u pitanju upotreba informacionih tehnologija, ovaj projekat ne daje rezultate u mjeri u kojoj može i u kojoj je planirano. Ohrabruje činjenica da su ipak vidljivi pomaci u odnosu na početak našeg rada.

Mi vjerujemo da će se situacija u skoroj budućnosti promijeniti jer u Hrvatskoj već možete od kuće, putem Interneta, registrovati firmu pa se nadam da će to biti slučaj i kod nas, kaže Emir.

Koristi od elektronskog poslovanja

Važna informacija za firme je da je tehnologija za elektronsko poslovanje vrlo jeftina. Najskuplji je rad programera koji kreira softver. To je pogodno i za male firme jer bi uštedile na telefonu, faksu i komercijalistima. Za tu vrstu poslovanja treba razviti

sistem sa trgovinama, koji će omogućiti da se prati stanje zaliha i piše narudžbenica. Onda je samo pitanje vremena isporuke. Čak i firme iz inostranstva mogu naručivati robu od proizvođača iz BiH, ako im se isplati dostava kupljene robe.

Putem ove narudžbenice, robu mogu naručiti i veliki kupci i krajnji potrošači. Sistem je i napravljen da olakša ljudima život i ostavi im više slobodnog vremena za kvalitetnije sadržaje nego što je hodanje od radnje do radnje.

U BiH nema ovakvih stranica kakav je naš Elektronski poslovni katalog. Slične stranice se uglavnom sastoje od adresara firmi, dok se u našem katalogu nalaze sve informacije o firmi i proizvodima, uključujući mogućnost narudžbe, razmjenu dokumenata te integraciju aplikacije u postojeće web bazirane sisteme.

Firme koje prodaju, mogu same unositi promjene u ponudi i cijenama što se automatski mijenja na stranici. Pored ovog web shopa firme imaju mogućnost da međusobno komuniciraju na nekom drugom nivou.

Projekat za Times

Na osnovu „Elektronskog poslovnog kataloga“ dobili smo posao za Times, kaže Emir. Pored kvalitetnog rješenja, imali smo i sreću da poznajemo momka iz Tuzle koji radi u Timesu. On nam je pomogao da se prijavimo na konkurs. Tražili su projekat web rješenja, odnosno izrade sistema koji će omogućiti registraciju osnovnih i srednjih škola i unošenje ocjena.

Cilj projekta je bio da se, na kraju, sve ocjene zbrajaju u poene i da se tako dobije krajnji rezultat, na osnovu kojeg se škole vrednuju. Timesu je ta baza važna jer oni javno objavljuju rezultate svojih škola, a kako znamo, Times je ispred ostalih novina upravo po tome što prvi ima najsvježije informacije.

Ova dva projekta ukazuju na kvalitet našeg rada. Nakon toga smo dobili, opet putem konkursa, i posao za Presto edu Centar



iz Zagreba. Imali smo dobre reference, a bili smo konkurentni i sa cijenom. Za njih imamo završena dva projekta, a u toku je izrada On-line sistema škole stranih jezika gdje će se moći učiti strani jezici i polagati ispiti. Biće tu tekstova, audio i video zapisa i na kraju testovi za polaganje.

Početak je najteži

I nama je, kao i svakoj firmi, početak bio najteži. Problem je bilo naći prve kupce da se pokriju troškovi. Morali smo kreirati neka rješenja i objašnjavati firmama koje koristi mogu imati njihovom upotrebom. Sve projekte smo nudili, po vrlo povoljnim cijenama, firmama koje će razumjeti šta im nudimo. Ciljano smo birali nekoliko većih firmi dok nismo okupili jednu kritičnu masu oko projekta Elektronskog poslovnog kataloga.

Bile su to uglavnom web prezentacije kroz koje smo dali priliku ljudima da nas upoznaju i steknu povjerenje. Znali smo da ne možemo odmah nuditi sisteme jer ljudi neće razumjeti šta im nudimo. Tako smo usput govorili ljudima o našem Elektronskom poslovnom katalogu i na kraju je većina njih prihvatila da učestvuje u projektu. Uspijevali smo zaraditi da pokrijemo troškove. S

katalogom smo uspjeli samo zato što je bilo dobro, a jeftino rješenje za firme, pogotovo za one velike.

Rad se uvijek isplati

Ja sam profesionalni programer. Programiranjem sam se prvo počeo baviti kao hobbijem, u slobodno vrijeme, tako da sam još na trećoj godini fakulteta napravio neke interesantne projekte. Rezultat tog rada je bio projekat Elektronskog poslovnog kataloga s kojim sam ušao u biznis i za koji sam dobio i zlatnu medalju na Sajmu inovatora u Osijeku. Sada imam ekipu od šest stalnih saradnika koji mi pomažu od projekta do projekta.

Na Times projektu sam radio sa jednim momkom iz Londona. Predstavnik Timesa mi je dao upute šta trebam uraditi i ja sam projektovao čitav sistem i programirao ga.

Mi u agenciji imamo resurse za mnogo više od onoga što se u BiH traži. Radili smo i web stranice, ali želimo više od toga. Znamo da će elektronsko poslovanje i kod nas biti sve aktuelnije i učestalije. Ljudi se sve više interesuju za naš posao i sve više dolaze. Mislim da je našim ljudima problem novac. Kvalitetan projekat košta, ali problem je što se kod nas svi „bave“ programiranjem.

Ova stranica posvećena je malom biznisu, poduzetništvu i poduzetnicima. Ako ste i Vi poduzetni, javite nam se na mirsada@weekend.ba ili na brojeve telefona i fax-a magazina Week& i svoju uspješnu priču, savjet ili ideju podijelite s nama.

Prednosti posla kod kuće

Pogodnost našeg posla je što ne moramo ići u inozemstvo da bismo radili za svjetske firme. Možemo raditi od svoje kuće što nam daje mogućnost da budemo konkurentni na svjetskom tržištu. To je šansa i za druge firme koje se bave razvojem softvera ili nekim sličnim poslom. Važno je raditi i rezultati moraju doći. Samo, ne trebamo se zavaravati da rezultati dolaze preko noći, treba uporno i naporno raditi godinu ili dvije. Osim toga, treba sve što se radi, stalno inovirati. Ja sam i član Udruženja

inovatora Tuzla. I ovaj naš poslovni katalog čine 70 posto inovacije kao što su korisnički dio, sistem pretrage i sistem firmi. Inovaciji je teško da bude prihvaćena, ali kada ljudi vide uštede, onda ih prihvataju. Nama nisu bila potrebna velika sredstva. Ja sam počeo sa pet hiljada maraka poticajnih sredstava od Businessstart Up Centra. Imao sam računar i vlastiti prostor, pa nisam imao puno ulaganja. U ovom poslu treba samo malo znanja i dobar računar, a sve ostalo je „ručni rad“.