

Živo

PRE

DU

ZET

NI

KA

SASA POPONIC

OSNIVAČ KOMPANIJE VEGA IT

O SREĆI,
USPEHU
I USPEHU

O sreći, uspehu i uspehu

Nekoliko meseci pre nego što smo Vladan i ja osnovali kompaniju *Vega IT*, imali smo priliku osnovati firmu zajedno sa nekoliko preduzetnika/investitora iz inostranstva. To je trebalo biti ostvarenje naših snova iz studentskih dana. Bili smo veoma uzbuđeni i već smo mogli videti kako ta kompanija počinje da radi i kako mi učestvujemo u njenom razvoju. Postaćemo vlasnici sopstvene kompanije. Pritom ćemo iza sebe imati veoma uspešne i moćne partnere koji će nam pomoći da taj biznis razvijemo brže i lakše.

Za njih smo pre toga radili u slobodno vreme (*freelance*) na nekoliko projekata i već smo se dobro znali. To jest, znali smo šta možemo očekivati jedni od drugih kada je u pitanju rad na projektima, ali ispostaviće se da se možda nismo stvarno dovoljno dobro poznavali.

Nakon nekoliko prepiski, dogovorili smo njihov dolazak u Novi Sad. Bili smo im domaćini tri dana. Za to vreme smo imali veći broj sastanaka. Sećam se da smo zakupili salu za sastanke u hotelu *Park* u Novom Sadu. Poslednji sastanak smo započeli odmah nakon ručka. Satima su konobari ulazili da nam donose vodu i čaj, a mi nismo izlazili iz te sale. Sastanak je trajao do kasno u noć.

Na stolu smo imali veoma konkretnu ponudu. Vladan i ja smo u nekoliko navrata ustajali sa pregovaračkog stola da se konsultujemo. Lomili smo se i na kraju odustali! Nisu nam odgovarali uslovi koje su nam ponudili. Naši sagovornici i nesuđeni partneri su bili veoma tvrdi u pregovorima. Mi nismo mogli videti da će nas ponuđeni uslovi dovoljno motivisati da damo sve od sebe kako bi taj biznis postao veoma uspešan.

Ono što smo tada imali na stolu je bila ponuda da Vladan i ja dobijemo po 5% vlasničkog udela u novoj firmi i da imamo minimalne zarade propisane zakonom naše zemlje. U to vreme je „minimalac“ bio oko 200 evra. Stav naših nesuđenih partnera je bio da treba da se potrudimo da tih 5% vredi mnogo para i da od toga zarađujemo. Nisu mogli razumeti da mi sa 200 evra ne možemo živeti i da pritom nemamo uštedevine ili druge načine da pokrijemo svoje mesečne troškove dok kompanija ne počne da generiše dobit od koje bismo mogli živeti. Da su nam ponudili samo malo više zarade, mi bismo pristali na njihove uslove. Uradili bismo sve što je do nas kako bi tih 5% vredelo mnogo. Ovako smo odlučili da odustanemo od tog partnerstva i ubrzo nakon

toga smo samostalno osnovali firmu.

Iz ovog iskustva smo naučili da se moramo ozbiljno potruditi da uskočimo u cipele ljudi kojima nudimo neko partnerstvo. Da moramo razumeti njihove potrebe i očekivanja. Ne obavezno da bismo pristali na sve ono što očekuju, ali bar da bismo razumeli odakle takva očekivanja dolaze i šta bismo eventualno drugačije mogli ponuditi. Utisak mi je da su naši nesuđeni partneri mogli malo popustiti i dati nam veće zarade. Mi bismo im uloženo vratili višestruko i to u kratkom roku. Trudili smo se da budemo pametniji kada smo kasnijih godina osnivali firme sa kolegama i davali im vlasnički udeo i plate u njima.

Sa jednim od ljudi koji su nam 2008. godine nudili da zajedno osnujemo firmu smo i dalje u kontaktu. Održali smo dobar odnos, pun poštovanja, iako nismo tada realizovali ideju o osnivanju zajedničke firme. Spomenuo bih ovde, kao zanimljivost, i naše susrete u godinama koje su sledile. Prvi se odigrao u Holandiji 2011. godine. Vladan i ja smo bili u poseti klijentima i javili smo se našem nesuđenom partneru. Rekao je da je odlično što smo se javili pošto je imao da podeli sa nama nešto što bi nam moglo biti zanimljivo. Otišli smo na sastanak sa njim. Započeo ga je rekavši da je pratio kako nam ide i da bi voleo da kupi našu kompaniju ili deo nje.

Ponudio nam je i konkretan iznos. Nismo to očekivali! Bili smo oduševljeni. Pre svega time što neko ceni firmu koju stvaramo u Srbiji, a onda i iznosom koji je ponudio. Međutim, verovali smo da možemo postići mnogo više i odbili smo tu ponudu. Na rastanku nam je rekao da se kaje što je previše

ograničeno posmatrao naše pregovore u Novom Sadu 2008. i što za mnogo manje novca tada nije postao većinski vlasnik naše zajedničke firme.

Prošlo je neko vreme i 2015. godine mi se ponovo javio. Pitao je da Vladan i ja odemo do njega na sastanak. „Koja bi bila tema tog sastanka?“, pitao sam. Rekao je da želi da nam predstavi nešto što bi nam moglo biti veoma zanimljivo. „Nemoj nam zameriti, ali ne bismo prodavali firmu i ne bismo ti trošili vreme“, odgovorio sam. „Razumem, ali dođite svejedno da čujete šta imam da kažem“, uzvratio je. Pomislili smo da nemamo šta da izgubimo, a možda ćemo nešto naučiti od čoveka koji ipak ima mnogo više iskustva u biznisu od nas dvojice. Odlučili smo da otputujemo u Holandiju.

Sastanak je trajao skoro tri sata. Mislim da nikada nisam u tako kratkom vremenu naučio više o biznisu nego tada! Naučili smo mnogo o raznim načinima kupovine i prodaje firmi, o investiranju, fondovima...

Dao nam je i konkretnu ponudu koja je bila bazirana na našoj EBITDA-i u tom trenutku i na planiranom rastu za narednih pet godina. Ponuda je izgledala zanimljivo, ali smo verovali da možemo više. O prodaji nismo razmišljali ni pre nego što nam se javio, a ni kada smo odlazili na sastanak. Njegova ponuda nije bila dovoljno zanimljiva da promeni naše planove za budućnost.

Na kraju smo odbili ponudu. Dok nas je pratio ka izlazu, naš domaćin je rekao kako se kaje što nam prethodni put nije ponudio značajno više. Nije mogao videti koliko ćemo uspešnu kompaniju uspeti da izgradimo. Da jeste, ne bi

oklevao sa davanjem mnogo veće ponude. To nam je bilo simpatično i dobro smo se osećali. Pritom, shvatili smo da je vrlo bitno potruditi se da razumemo ljude sa kojima pričamo, shvatiti kakav je potencijal onoga što mogu stvoriti i kakva su im očekivanja. Takođe smo shvatili da može biti veoma korisno investirati u ranim fazama razvoja firmi, čak i ako to znači više rizika i možda preplaćivanja. Investiranjem u ranim fazama možemo doći do značajno veće zarade uz skromna početna ulaganja. Ovaj princip smo koristili mnogo puta na opšte zadovoljstvo i korist naših partnera i nas samih.

Iz originalnih pregovora iz 2008. godine smo naučili još nešto veoma korisno. Iako su naši pregovori trajali danima, i bez obzira na to što je poslednji sastanak trajao satima i u mnogim momentima bio napet, mi smo se sa našim sagovornicima na kraju rastali bez svađe. Završili smo ceo taj proces bez loših emocija, a da niko nije bio uvređen ili povređen i na dovoljno pozitivan način koji će nam omogućiti da kasnije ostanemo u kontaktu za neki drugi vid potencijalne saradnje. Vladanu i meni je takav način komunikacije i gradnje odnosa bio prirodan, a videli smo i tada i kasnije da naše kolege iz Holandije najčešće funkcionišu na sličan način.

Nekoliko godina nakon što smo osnovali firmu, prvi kolega nam je dao otkaz. Njegova supruga je odlazila na doktorske studije u Švajcarsku i on je odlučio poći sa njom. Bilo nam je žao što odlazi i bila je to šteta za našu firmu. S druge strane, mogli smo razumeti razloge i bili smo srećni zbog njih dvoje. Odlučili smo da za njega organizujemo oproštajnu večeru.

Pozvali smo sve kolege na *Salaš 137*. Večera se brzo pretvorila u prelepo veče uz muziku tamburaša. Satima smo poručivali omiljene pesme, a u pauzama, dok su muzičari odmarali, prisećali smo se raznih zajedničkih doživljaja iz prethodnih godina. Na kraju večeri sam zamolio tamburaše da izađu sa nama u dvorište kako bismo Ivana put Švajcarske ispratili uz njihovu muziku. Kasnije mi je pisao o tome koliko se dobro proveo te večeri i koliko mu je značilo to kako smo se poneli prema njemu i njegovoj odluci da ode. On se u međuvremenu preselio u Australiju. I dalje smo u kontaktu. Ivan je i prvi član našeg alumni kluba. Da smo se rastajali na neki loš način, uz zameranje i loše reči, niko se ne bi osećao dobro niti bi imao koristi od takvog rastanka. Ovako smo svi bogatiji za lepa iskustva, međusobno poštovanje i odličan odnos koje smo nastavili da održavamo.

Sličan pristup koristimo i danas. Kada nas kolege napuštaju, najčešće to urade na način da naprave što manje štete našoj kompaniji. Mi im zauzvrat poželimo uspeha i sreće u nastavku karijere i rastanemo se uz poklončić koji dobiju od nas. Onima koji ostave poseban trag u kompaniji često organizujemo i oproštajnu žurku i pozovemo ih u naš alumni klub. Nekima smo pomagali i da osnuju sopstvene kompanije i da dođu do prvih klijenata. Ego i sujetu ostavljamo sa strane. Nekada nas neki od tih gestova koštaju više, a nekada manje, ali ono što svi dobijemo zauzvrat je mnogo vrednije od toga što dajemo.

“Vi, koji razmatrate da kupite ovu knjigu, znajte da se sav prihod od njene prodaje donira Fondaciji Vega IT za stipendiranje mladih ljudi u Srbiji. Neko vredno i talentovano dete će zbog toga imati malo lakši put do završetka studija i prvog zaposlenja.

Ukoliko ste u mogućnosti da to uradite, ja Vas pozivam da posetite veb-sajt naše fondacije i kupite dva primerka knjige. Jednu ostavite sebi, a drugu poklonite nekome kome bi ona mogla biti korisna. Time ćete uraditi još više za mlade talente u našoj zemlji.”

SAŠA POPOVIĆ



SAZNAJ VIŠE!