

Treba se riješiti poslova koji kradu vrijeme

» Ako ste orijentirani na tržište, trebaju vam programska rješenja koja u sebi sadrže i baze. Inače se izgubite u neproduktivnim poslovima, nemate informacije na jednome mjestu. **Milka Pašić**, Praxis info d.o.o. - Rijeka

Piše: Vladimir Mihajlović

Razgovarali smo s Milkom Pašić, osnivačicom i direktoricom firme Praxis info d.o.o., a povod razgovoru je njezino novo programsko rješenje FirMax koje je od velike pomoći poduzetnicima. FirMax je kombinacija financijskog portala i poslovnog programa, jedinstveno rješenje s pomoću kojeg u programu možete vidjeti financijsku „krvnu sliku“ firme, ali i voditi vlastite bilješke te stvarati radne zadatke kada i koga kontaktirati. Program nudi i mogućnost pretrage novih potencijalnih poslovnih partnera s preko 30 parametara za pretragu. Konkretno, zanimaju vas tvrtke iz djelatnosti izrade namještaja s područja Bjelovarsko-bilogorske županije, da imaju barem 30 zaposlenih, barem 3 milijuna prometa? Odabirom tih parametara dobivate listu potencijalnih klijenata, njihove kontaktne i financijske podatke. Tu listu potencijalnih klijenata odmah možete dodijeliti nekom djelatniku u njegovu To-do listu gdje on dalje vodi bilješke i tijek komunikacije –



Treba se riješiti poslova koji kradu vrijeme, a mogu se automatizirati. Potrebno je s minimalnim/optimalnim brojem ljudi napraviti što više.

S našim softverom rješavamo tvrtke tzv. „kradljivaca vremena“ i omogućavamo im da s istim brojem djelatnika naprave bolje rezultate. Automatizacija i softveri omogućavaju da dobijete na vremenu i da oslobodite resurse/djelatnike da se bave pametnijim poslom.

što se radilo, što se treba napraviti i kada. Dakle, nema surfanja i pretraga po raznim tražilicama, nema Excel tablica, rokovnika, poruka na post-it papirićima. Sve se odvija u Firmaxu. Program je odličan za tzv. presale te za sve što vam treba za efektivniji rad u veleprodaji i B2B-u.

Osnivačica ste i direktorice tvrtke Praxis Info d.o.o. koju ste osnovali 2013. godine. Što je bio razlog pokretanja vlastitoga posla? Jeste li tada razmišljali o mogućim rizicima i mogućem neuspjehu? Što ste do tada radili?

Prvo radno iskustvo stekla sam već u vrijeme studija radeći putem studentskog servisa u jednoj tada, možda i najvećoj, riječkoj kompaniji. Radila sam sve što je trebalo i imala sam sreću jer sam već tada stekla prva znanja o tome kako neka firma funkcionira.

Inače, završila sam Ekonomski fakultet u Rijeci, smjer Menadžment kao jedna od najboljih studentica. Nakon studija,

» Nužna je želja da radite, u inat svemu.

zapošljam se i radim u tiskari pa i vodećoj riječkoj izdavačkoj tvrtki, što na poslovima komercijale i investicija, a 10 godina radim uredničke poslove i putujem po sajmovima. Godine 2003. uz redovni posao otvaram i vlastiti obrt putem kojeg surađujem, tj. radim za dva vodeća hrvatska telekom operatera - HT i Vipnet, a 2013. godine osnivam Praxis info d.o.o. te sklapam ugovor s jednom stranom energetsom kompanijom koja tada ulazi na hrvatsko tržište te sve do 2018. ugovaramo energente za segment poduzetništva. Putem sam stekla bogato iskustvo i sliku o poslovanju i prodaji te spoznala da je informacija s kim radite od presudne važnosti. Tako je nastala Firmoteka, a nakon nje i poslovno rješenje Firmax. Što se straha od neuspjeha tiče, on je uvijek prisutan, ali je isto tako u razumnoj mjeri odličan motivator za napredak.

Vaša tvrtka je razvila dva brenda, Firmoteku i Firmax. Kako ste i kada razvili ove aplikacije i što one nude potencijalnim klijentima?

Da ponovim, vlastito radno iskustvo izrodilo je ideju da kreiramo Firmoteku. Naime, neprestano su me zvali prijatelji i poznanici i molili me da provjerim „kako ovaj ili onaj radi“. Stoga smo zaključili da ima prostora za financijski servis koji naplaćuje po korištenju, tj. kliku – sami odaberete koliko firmi ćete pogledati, bez da uplatite visoku godišnju licencu jer ćete možda pogledati 50-ak firmi u narednih godinu dana. Portal www.firmoteka.hr sadrži osnovne financijske podatke, bez puno mudrolija, tako da i



obični laik može iščitati kakve financijske rezultate ima neka tvrtka. S vremenom smo u skladu s promjenama otvorili bazu podataka i omogućili drugim firmama dohvat tih podataka putem API-ja (Application Program Interface). Naposljetku smo razvili Firmax, također na krilima podataka iz Firmoteke, kao „dijete Covida“. Dostupan je na www.firmax.hr, a možete se besplatno registrirati i probati demo verziju prije nego što se odlučite na profesionalno korištenje.

Možete imati fancy urede, najbolje uređaje i opremu, ali bez kvalitetne baze klijenata nema ni opstanka firme. Jesmo li svi mi toga svjesni ili ipak teže prihvaćamo ove činjenice i mislimo da

se može raditi na stare, dobre, načine?

Ako ste orijentirani na tržište, trebaju vam programska rješenja koja u sebi sadrže i baze – takav je FirMax. Inače se izgubite u neproduktivnim poslovima, nemate informacije na jednome mjestu, nastane vam problem kada vam ode djelatnik, a s njim i sve informacije o klijentu, neprofesionalno izgledate prema klijentu itd. To mi rješavamo – da budete produktivniji i efikasniji u postojećem radu. Fancy ured može pomoći da nekoga nakratko šarmirate, no raditi na moderan način s već kreiranim bazama bitno je jer kupce morate čim prije osigurati. Inače, FirMax je kratica od riječi firma i maksimizirati – maksimizirajte svoj odnos s klijentima.

 **firmoteka**
poslovna jeka 

Da biste razvili ovakve alate nužni su znanje, stručnost, ambicioznost, ali i mlada ekipa. Što još? Kako ste sve to uspjeli okupiti i na koji način tim funkcionira?

Nužna je želja da radite, u inat svemu. Jako je poželjno da ste i prekomjerno pozitivna stava. Svi moji kolege i suradnici imaju puno utakmica u nogama te svi imamo isti mindset „ovo nam treba, hajdemo to napraviti najbolje što možemo, usprkos svemu“. Svatko od nas voli čuti i kritiku. Nismo okruženi ulizicama – kod nas ne vrijedi ona stara: „Ubij glasnika“. Napravili smo zdravu i poticajnu radnu atmosferu. I volimo raditi.

Krize su ciklične. Čak i da nema koronavirusa one su uvijek moguće. A i kada nema kriza veći dio tvrtki može stagnirati. Što sve može biti razlog stagniranja razvoja i rasta tvrtki i kada sve izgleda dobro?

Stagniranje je ponekad poželjno, no morate se probuditi barem „pet minuta“ prije zvonjave da vas drugi ne pregaze. U Hrvatskoj ima tvrtki kojima dobro ide i čiji je mindset „Ne talasaj“, „Uživajmo u ovome što imamo“ itd. Ima i poduzetnika koji su zadovoljni prihodima i ostvarenom dobiti što potencijalno nije loše, ali im fali „vatre“ da idu naprijed. Mislim da je u Hrvatskoj veliki problem pesimističnost, plus to što puno tvrtki vode sad već stari ljudi, njihovi osnivači. To su poduzetnici nastali u 90-ima, pozicionirani su na tržištu i nisu željni transformirati se. Nisu stvorili nasljednike i s njima će vjerojatno umrijeti i njihove tvrtke, neovisno o tome koliko im sada ide dobro.

Stari, ručni unosi podataka su prošlost. U kojem smjeru će se razvijati unapređenje poslovanja, u digitalnom i informatičkom smislu?

Sve što je moguće automatizirati će se automatizirati. Samo budala danas svoj radni dan može popunjavati ručnim unosima podataka u vlastite baze ili raditi analize tržišta i BI analize na stari način. Zamislite gazdu koji će dozvoliti djelatniku da se priprema za prvi sastanak u nekoj firmi tako da cijeli dan visi na

nekom webu i gleda je li ta firma možda u blokadi, koliko su prometa u prošle tri godine ostvarili i slično? Gazda tog istog djelatnika plaća cca 600 kn bruto/danu, a svi podaci koji su potrebni djelatniku su dostupni na FirMaxu. Dakle, tko prigrli automatizaciju oslobodit će si resurse – prostor, vrijeme i radnike za nove stvari. Ne trebaju se djelatnici toga bojati. U to treba što prije uskočiti i spremno dočekati promjene.

Koje kompetencije će trebati imati budući zaposlenici da bi mogli koristiti prednosti automatizacije i digitalizacije poslovnih procesa? Mogu li nas zamijeniti roboti, umjetna

Ponekad otpor prema digitalizaciji polazi i od samih menadžera i radnika jer što će oni raditi ako se sve digitalizira? Kako će on popuniti vrijeme ako ne treba ručno unositi klijenta? Ako ne treba surfati po webu? Strah je sveprisutan jer nedostaju više razine znanja i kompetitivnosti. Mi kao nacija moramo shvatiti da će drugi ići u pravcu automatizacije svega što je moguće te da će kreativno osmisliti nove poslove o kojima se danas i ne može sanjati.

inteligencija i kako?

Današnji djelatnik treba promišljati kako troši svoje radno vrijeme, a ubuduće će trebati imati širu sliku svijeta i društva koje nas okružuje, biti otvorenijeg uma, razmišljati, propitivati više, biti općenito educiraniji i željeti promišljati. Čovjeku se to može višestruko isplatiti – diže svoju vrijednost, dobar je za firmu, a danas-sutra može ostvariti i svoj projekt. Umjetna inteligencija može – ili će stvoriti novi svijet, nove vrijednosti koje u konačnici neće imati nikakve veze sa sadašnjom ekonomijom i društvom. AI i digitalizacija poslovanja su pomoć u radu, rješavaju nas ponavljajućih i zatupljujućih poslova, a promišljanje treba ostaviti

čovjeku/djelatniku.

Mladi dolaze s drugačijim načinom razmišljanja. Često možda nemaju povjerenje u generaciju koja im treba stvoriti bolje uvjete za život i rad. Mladi sve više žele sudjelovati u nekim procesima i donošenju odluka. Je li to moguće i kako?

Mlade generacije žive u mnogo boljim uvjetima od svojih očeva i djedova. Rekla bih da imaju puno više samopouzdanja što je dobro, ali isto sam tako primijetila da rijetki imaju razvijene radne navike. Naučeni su da sve dolazi samo od sebe, nisu se morali za puno toga boriti. Problem je kada mladi žele odmah uskočiti na upravljačku funkciju.

Radite posao koji zahtijeva inovativnost, kreativnost i stalno stvaranje novih ideja. Možete li to i dalje uspješno raditi, imate li neki ispušni ventil?

Ispušni ventili moraju postojati, inače pregorite. Ja volim prirodu i more. Ali isto tako uživam kada se nađem s kolegama ili drugim poduzetnicima, kada otvoreno razgovaramo o bilo čemu, kada svatko od nas ima znanja za podijeliti. U takvoj otvorenoj komunikaciji, gdje nema direktna interesa, znaju se stvoriti divne ideje. Znaju se otvoriti nova područja. Možete se i opustiti, zabaviti, čak kroz humor riješiti neki problem sebi ili drugima. Netko izvana i netko neutralan na vaš posao može gledati vrlo osvježavajuće. Zvuči kao da je posao, ali to je predivan ispušni ventil i osjećaj kad daješ i primaš pomoć i ideje na vrlo neformalan način. Imam sreću što nalijećem na takve ljude i jednostavno ih obožavam. Obožavam ljude koji su spremni podijeliti, ali i primiti druga znanja. Tako društvo raste i razvija se.

Budućnost je u nama, Vama i...?

U istinskoj želji da se kao zajednica, tj. društvo razvijamo i prihvaćamo. Da budemo pozitivni, da se bavimo sadašnjošću jer će nam tako i budućnost biti svjetlija.

www.firmax.hr

www.firmoteka.hr