

A portrait of a woman with short, curly dark hair and glasses, smiling. She is wearing a light blue jacket with a gold floral pattern over a bright blue top. A necklace with blue and silver elements is visible. The background is plain white.

Osvajajo že tudi turški trg

Barbara Perko, foto: Barbara Reya

Sonja Šinigoj

SAOP d. o. o., Šempeter pri Gorici

V SAOP so si zastavili cilj, da bodo v naslednjih petih letih osvojili pet odstotkov tržnega deleža v segmentu računovodskih servisov in en odstotek v segmentu malih podjetij na turškem trgu, pravi direktorica Sonja Šinigoj.

Vaše podjetje je med petimi najboljšimi informacijskimi podjetji v državi, vaša produkta iCenter in miniMAX pa sta doma v vsakem šestem računovodskem servisu in vsaki tretji šoli v državi. Kateri so bili največji izzivi, s katerimi ste se spopadli v zadnjih nekaj letih?

Delamo v izredno dinamični in konkurenčni panogi, kjer ni prostora za počitek. Velike izzive predstavljajo številne zakonodajne spremembe, zaradi katerih je težko natančno načrtovati razvoj. Tehnologija se spreminja vedno hitreje in moramo biti v koraku s časom. Potrebne so nenehne investicije v razvoj kadrov in uporabo novih tehnoloških orodij. Poseben izziv predstavljajo naraščajoče in vedno bolj zahtevne potrebe trga.

Zadnja tri leta so bila za vas izjemno uspešna, saj ste dosegali zavidljivo rast prodaje. Čemu pripisujete to?

Uspeh se ne zgodi čez noč, še manj naključno. Posebej uspešna zadnja tri leta so zgolj posledica preteklega uspešnega dela, želje in vere v uspeh, strokovnih in pripadnih sodelavcev, pa tudi pravih strateških odločitev. Vedno smo investirali v napredne tehnološke rešitve. Prvi smo trgu ponudili spletno računovodstvo. Posebej pomembno se mi zdi, da smo se vedno trudili prisluhniti uporabniku in dobri rezultati so zgolj dokaz, da nam je to do sedaj dobro uspelo.

Dober kader je pomembno zadržati. V podjetju ne zaposlujete za določen čas, ampak po uspešno prestani poskusni dobi kandidatu ponudite zaposlitev za nedoločen čas. Koliko časa že vodite tako politiko zaposlovanja in kaj je botrovalo tej odločitvi?

Takšno kadrovsko politiko imamo, odkar podjetje vodi sedanje vodstvo. Prepričani smo, da le zaposleni, ki se počutijo varni v svojem delovnem okolju, lahko uspešno ustvarjajo in učinkovito dosegajo delovne cilje. Pozitivnost takšne kadrovske politike se je pokazala že v prvem letu novega načina vodenja podjetja in se še sedaj odraža v zelo majhni fluktuaciji strokovnega kadra.

Velik pomen pripisujete izobraževanju zaposlenih. Kako jih vključujete v procese dodatnega izobraževanja?

Redno se udeležujejo strokovnih usposabljanj s področja računalništva, prodaje in dela z ljudmi. Udeleženi so tudi kot izvajalci usposabljanj za kupce naše programske opreme.

Kako skrbite, da zaposleni ne pregorijo?

Delo v podjetju je učinkovito organizirano in dobro načrtovano. Skrbimo za stalen dotok novih strokovnih kadrov, ki prevzemajo naloge, ki jih sicer z obstoječimi sodelavci ne bi mogli opraviti. V sproščenem vzdušju se družimo tudi izven podjetja, na kakšnem pikniku, športnem tekmovanju ali jadraniu. Vse to nam pomaga, da sproti obnavljamo svoje moči.

Ko vidim na objektih napise podjetij, ki še niso naši kupci, se zavedam, koliko možnosti še imamo.

SAOP d. o. o., Šempeter pri Gorici

- V zadnjih treh letih so dosegli 14-odstotno povprečno letno rast prodaje in 6-odstotno povprečno letno rast števila zaposlenih, med katerimi jih ima 3/4 visoko oziroma višjo izobrazbo.
- miniMax je najbolj razširjen spletni računovodski program v Sloveniji in regiji, njihova produkta iCenter in računovodski program miniMax uporablja prek 30.000 uporabnikov.
- So prejemniki Zlatega priznanje Naj inovacija 2012 za integrirani dokumentni sistem eRegistrator znotraj ERP-rešitve iCenter.
- Slogan podjetja je »Z vami tkemo poti zaupanja«. Nanaša se na rešitve in celotno uporabnikom prilagojeno ponudbo.
- Prisotni so tudi na hrvaškem, srbskem in turškem trgu.

Letošnji nagrajenci

Slovenija potrebuje več optimizma. Prikazati mora dobre prakse.

Največ časa sem bila v službi mogoče dva dni, ko nas je zasnežilo v Šumadiji v Srbiji in so nam naslednji dan s konji splužili cesto, da smo prišli do Gornjega Milanovca.

Kako poskušate prehiteti konkurenco?

Trudimo se biti napredni, inovativni, predvsem pa pošteni in skrbni do kupca.

Kako se razlikuje konkurenca na domačem in na tujih trgih?

Na domačem trgu konkurenco bolj poznamo in je zaradi zrelosti našega trga ponudba že precej konsolidirana. Glede na majhnost in omejenost trga je pri nas boj za kupca velikokrat neizprosno in včasih s strani konkurence tudi nekorekten.

Na trgih JV Evrope, kjer smo prisotni, je razpršenost ponudnikov večja, njihovi tržni deleži so manjši. Tudi konsolidacija industrije se še ni zgodila. Veliko je malih ponudnikov, ki na trgu obljublajo vse, kar želi uporabnik slišati, ne glede na rešitev, ki jo ponujajo, obenem pa z dampinškimi cenami rušijo trg. Takšni ponudniki ne bodo sposobni slediti tempu razvoja in tu mi vidimo svojo priložnost.

Že nekaj let ste prisotni na hrvaškem in srbskem trgu.

Katere so bile največje ovire, na katere ste naleteli?

Na teh trgih smo se začeli pojavljati na pobudo slovenskih uporabnikov, ki so tam začeli odpirati svoja hčerinska podjetja. Največja ovira je bila neprepoznavnost, poleg ta pa še kulturne razlike, (ne)razvitost trga, ekonomska situacija in nizka pripravljenost podjetij za investiranje v programsko opremo. Slabo je poslovno znanje lastnikov in podjetnikov.

V Srbiji je poleg tega težava še visoka vpetost države v gospodarstvo, zaradi česar rezultat velikokrat ni odvisen le od poslovnih dejavnikov. Kar nekaj škode so nam naredili lokalni ponudniki, ki so vrednost svojih rešitev in storitev ali močno razvrednotili ali zaradi neizpolnjenih obljub in neznanja povzročali veliko nezadovoljstvo med uporabniki poslovnih rešitev in s tem vrgli slabo luč na celotno ponudbo IT.

Koliko časa ste potrebovali, da ste na teh trgih dosegli zelene cilje?

Želenih ciljev še vedno nismo dosegli. Novi trgi niso tek na kratke proge, ampak prej maraton. Z vztrajnostjo, jasnimi cilji in usmerjenim delovanjem smo v tem času ustvarili zavidljivo prepoznavnost, bazo uporabnikov in še večjo bazo potencialnih kupcev, s katerimi načrtno in usmerjeno komuniciramo. Prve mejnike smo dosegli, do izkoriščenosti potenciala pa nas čaka še veliko dela. Vendar verjamemo v uspeh.

Ste kdaj razmišljali o umiku?

Nikoli nismo zares razmišljali o umiku. Pomembno pa je, da imajo podjetja, ki vstopajo na tuje trge, pripravljen tudi tak scenarij, če se stvari ne bi odvijale v pravo smer.

Napovedano je bilo, da boste vstopili tudi na turški trg. Zakaj prav Turčija?

Stabilna rast poslovanja na trgih, kjer smo že prisotni, nam je odlična popotnica za širitev na nov tuj trg.



Metka Šinigoj, sodelavka, o Sonji Šinigoj

»Zna se pohecati z nami.«

»Našo direktorico najbolje opišejo besede neumorna, zagnana in vedno za akcijo. Pri njej najbolj cenim, da je delovna in da nam je s svojo vztrajnostjo vedno vzgled. Zna se tudi pohecati in posmejati z nami. Ni direktorica samo na papirju, ampak je z dušo in telesom predana podjetju. Ni mi všeč, da včasih, ko v podjetju ni vse tako kot bi moralo biti, te izzive vzame osebno in se zaradi tega obremenjuje. Besede, ki jih naša direktorica pogosto izgovori, so 'lepo, fajn, pridni!«

T. K.

Odločitev, da bo to Turčija, je trajala, kar nekaj časa. Gre za ogromen trg, kjer je registriranih 3,2 milijona pravnih subjektov. Konkurenca sicer obstaja, a tako celovite ponudbe, kot je naša, ni.

Katere so največje težave, ki jih imate pri vstopu na turški trg?

Največja ovira je jezik. Ponosni smo bili, ko nam je uspelo celoten vmesnik miniMAX-a prevesti v turški jezik. Privajamo se na drugačno kulturo in zavedamo se, da nam brez partnerjev ne bo uspelo. Naš cilj je v naslednjih petih letih osvojiti šest odstotkov tržnega deleža v segmentu računovodskih servisov in en odstotek v segmentu malih podjetij.

Načrtujete vstop na še kakšen tuji trg?

Seveda nas zanima prodor tudi na druge trge, a se zavedamo, koliko dela je potrebno za lokaliziranje posameznega trga. Najprej je treba spoznati in upoštevati vse zakonske predpise, poročanje državnim institucijam in specifičnosti države. Širitev se lotevamo postopoma in po korakih.

Katere novosti na trgu IKT bodo po vašem mnenju zaznamovale letošnje leto?

Tempo življenja je vedno hitrejši, ljudje smo vedno bolj mobilni in »razvajeni« in potrebujemo informacije na doseg roke. V tej smeri gre tudi razvoj novih rešitev. Vedno več je mobilnih aplikacij, ki človeku olajšajo dostop do podatkov in še naprej bo raslo število rešitev v oblaku. V zadnjem času je aktualna tema digitalizacija ali internet stvari.

Kako iščete rešitve za ovire, ki se vam postavljajo na pot?

Najprej vsako situacijo analiziram, o vsem razmislim in potem se o tem pogovorim. Nikoli nisem žaljiva. Vedno se postavim v kožo tistega, kjer je potrebno nekaj rešiti. Zavedam se, da je velikokrat napaka ali težava na strani uporabnika, vendar to vedno prikažem tako, da ponudim rešitev.

Kakšen nasvet bi dali Sloveniji pri iskanju formule uspeha?

Več optimizma. Prikazati dobre prakse. Običajno se vse vrte okoli peščice ljudi, ki ni poštena. Prepričana sem, da je med nami, Slovenci, večina ljudi takih, ki radi delamo in ki bi radi delali.

Kdo je vaš vzor v poslovnem svetu?

Moj vzor je vsak podjetnik, ki mu uspe. Veselim se uspehov naših kupcev, ko vidim, kako se razvijajo in širijo svoje poslovanje, gradijo nove poslovne objekte. Ko dobijo kakšno nagrado, ko je objavljen kakšen njihov dosežek, ko so uspešni na novem tujem trgu, jim čestitam. Zdi se mi, kot da je SAOP del njihovih uspešnih zgodb.

Koliko ur ste najdlje preživeli v službi?

Mogoče dva dni, ko nas je zasnežilo v Šumadiji v Srbiji in so nam naslednji dan s konji splužili cesto, da smo prišli do Gornjega Milanovca. Običajno se moj delavnik začne ob štirih zjutraj, pogosto sem ob petih že v službi, popoldne par ur izklopim in zvečer ponovno delam. Tudi v prostem času, ko kuham ali hodim, so moje misli namenjene delu. Takrat sem sproščena in rešujem težje primere, se pripravljam na sestanke in dobivam nove ideje.

Kako si napolnite baterije?

Sproščam se s hojo in tekom od pet do deset kilometrov po batujskih gmajnah, če je le mogoče, vsak dan, ne glede na letni čas ali vremenske pogoje. Hodim k vodeni vadbi, zelo rada kuham in pečem. Sprostim se tudi ob branju knjig. Vse to se lepo sliši, vendar se lahko udejanji, ko nisem na službeni poti ali kako drugače zasedena.

Kdo je vplival na vas osebno in kako?

V veliko pomoč in podporo so mi vsi moji, moja mama, otroci in zlasti moj mož. Veliki mi pomagajo moji prijatelji, s katerimi se lahko odkrito pogovorim o problemih, me spodbujajo in se veselijo mojih uspehov.

Kaj je bilo odločilno, da ste uspeli?

Predvsem to, da sem pridobila zaupanje lastnikov, partnerjev, sodelavcev in strank. Zaposlenim želim biti vzor z vrednotami in poudarkom na skupinskem delu. Živim, kot so me učili moji starši: da je življenje prizadevanje, žrtvovanje, samodisciplina, skrb in odgovornost za dobro opravljeno delo. gg

Več o nagrajenki



Formula uspeha:

Vedno smo investirali v napredne tehnološke rešitve.

Trudimo se biti napredni, inovativni, predvsem pa pošteni in skrbni do kupca.

Potrebne so nenehne investicije v razvoj kadrov in uporabo novih tehnoloških orodij.